

А.И. Татаркин,  
член-корреспондент РАН,  
г. Екатеринбург

## КОНЬЮНКТУРА РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

- 1. Слагаемые конкурентного поведения региона.*
- 2. Коррекция экономического поведения хозяйствующих субъектов в конкурентной бизнес-среде.*
- 3. Демография организаций как индикатор конкурентоспособности региона.*
- 4. Интеграционные соглашения - перспективная форма конкурентного сосуществования.*

### *1. Слагаемые конкурентного поведения региона.*

Экономическое поведение любого макрорегиона (федерального округа) в целом, входящих в него субъектов Российской Федерации, а также хозяйствующих субъектов всех форм собственности фокусируется сегодня на повышении региональной конкурентоспособности путем сохранения и использования имеющихся, а также создания (формирования) и реализации новых конкурентных преимуществ.

Конкурентоспособность в широком понимании этого слова представляет собой умение (возможность) опережать других в достижении поставленных целей. Конкурентоспособность региона как категория была введена в научный оборот сравнительно недавно<sup>1</sup>. Среди предложенных в литературе определений конкурентоспособности региона перспективной представляется позиция А.З. Селезнева: конкурентоспособность региона - это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных

---

<sup>1</sup> См.: Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002; Бусыгина И. Региональная политика: новые тенденции и вызовы // Европейский Союз на пороге XXI века: выбор стратегии развития/Под ред. Ю.А. Борко и О.В. Буториной. М.: Эдиториал УРСС, 2001; Унтура Г.А. Регион как эпицентр зарождения конкурентоспособности //Регион: экономика и социология. 2002. № 1; Шеховцева Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4.

товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику<sup>2</sup>.

Принято полагать, что конкурентоспособность территории обусловлена в первую очередь её географическим положением и наличием ресурсов. Прочие же региональные преимущества в той или иной мере являются производными от конкурентоспособности государственного (в том числе муниципального) управления, а также от конкурентоспособности бизнеса (в том числе конкурентоспособности работающих в регионе предприятий и выпускаемой ими продукции).

Факт наличия у определенной территории тех или иных преимуществ в экономическом взаимодействии с иными регионами в настоящее время является общепризнанным и не нуждается в дополнительных доказательствах. Однако остается нерешенным вопрос о предметном содержании конкурентных преимуществ крупного региона внутри страны, которые нельзя сводить только к выгодному расположению и наличию полезных ископаемых. Исследуя конкурентные преимущества стран, М.Портер формулирует следующий вывод: «Национальное процветание не наследуется - оно создается. Национальное процветание не вырастает из природных ресурсов, имеющейся рабочей силы, процентных ставок или покупательной силы национальной валюты, как это настойчиво утверждается в классической экономике. Конкурентоспособность конкретной нации зависит от способности ее промышленности вводить новшества и модернизироваться»<sup>3</sup>. В этом плане выявление особенностей развития субъектов Федерации и муниципальных образований, их учет и использование при формировании региональной экономической политики на перспективу представляет большой интерес<sup>4</sup>.

Впервые в качестве приоритетной задача повышения конкурентоспособности была поставлена в послании Президента России в 1999 г. В документе отмечалось, что накануне нового тысячелетия основным смыслом развития страны, главной идеей нашего вхождения в XXI век должно стать повышение конкурентоспособности российской экономики. В «Основных направлениях социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу», одобренных правительством в марте 2001 г., отмечается, что основной экономической проблемой предстоящего периода, на решение которой должны быть ориентированы все существующие и вновь создаваемые механизмы

---

<sup>1</sup> См.: Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. М.: Юрист, 1999. С. 30.

<sup>3</sup> Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. С. 162.

промышленной политики, является проблема конкурентоспособности. Повышение конкурентоспособности наряду с ускоренной диверсификацией экономики поставлено в центре Программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003-2005 годы). Примечательно то, как проектируется достижение роста конкурентоспособности экономики России: во-первых, за счет повышения конкурентоспособности государственного управления; во-вторых, за счет повышения конкурентоспособности бизнеса; в-третьих, за счет повышения конкурентоспособности «человеческого капитала».

Принципиально важно то, что в современной экономической ситуации конкурентная борьба все больше смещается в сторону создания и освоения знаний<sup>5</sup>, что во многом определяет возрастание роли государства. При этом значимо то, какую именно роль будет играть правительство, какова будет его политика. «Адекватная роль правительства состоит в том, замечает М. Портер, чтобы оно выступало в роли катализатора и искателя нового; оно должно вдохновлять - или даже подталкивать - компании к повышению своих стремлений и движению к более высоким уровням конкуренции. Ведущая к успеху политика правительства - эта та политика, которая создает среду, в которой компании могут достигать конкурентных преимуществ, - а не та, при которой правительство непосредственно вовлекается в сам процесс»<sup>6</sup>.

На сегодняшнем этапе рыночного реформирования России наблюдается относительная стабилизация социально-экономического развития страны, отдельных ее регионов. При этом справедливо и то, что усиливается межгородская и межрегиональная конкуренция<sup>7</sup>. Однако в целом межрегиональная конкуренция пока еще не является предметом специального государственного регулирования. В этом плане большое значение приобретает разработка стратегических программ социально-экономического развития крупных территорий (федеральных округов и субъектов Федерации, в них входящих). Программный подход позволяет определить ориентиры, руководствуясь которыми регион может максимально полно задействовать имеющиеся у него преимущества, не вступая в конфронтацию с законом и не нарушая интересов других районов страны.

---

<sup>4</sup> Подобная идеология удачно применена при проектировании контуров развития экономики Красноярского края. - См.: Зубов В., Медведев А. Новый взгляд на стратегический путь развития экономики Красноярского края // Федерализм. 2002. № 4.

<sup>5</sup> «В соответствии с велением времени стратегия экономического развития России должна базироваться на высокотехнологичной экономике, использующей знания». — Макаров В. Контур экономики знаний // Экономист. 2003. № 3. С. 15.

<sup>6</sup> Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. С. 194-195.

Среди конкурентных преимуществ, например, Уральского федерального округа особое место занимает накопленный производственный потенциал. Хозяйственный комплекс Урала характеризуется высокой степенью интеграции и взаимозависимости рынков. С одной стороны, это обеспечивает необходимую устойчивость контактов предприятий, смежных по технологической цепочке, и представляет определенные гарантии сбыта производимой продукции, однако, с другой стороны, ориентация преимущественно на внутриокружную торговлю объективно ведет к консервации сложившихся производственных схем, снижению требований к качеству продукции и утрате её конкурентоспособности на общероссийском и мировых рынках.

Представляется возможным оценивать конкурентоспособность федеральных округов (макрорегионов) по следующим параметрам их экономического поведения:

- а) затраты на рабочую силу и их структура;
- б) интенсивность обновления основных фондов;
- в) конъюнктура инвестиционного рынка;
- г) инновационная мобильность.

Затраты организаций на рабочую силу - это: а) сумма вознаграждений в денежной и натуральной формах за выполненную работу и неотработанное время; б) дополнительные расходы организаций, связанные с обеспечением работников жильем, оздоровительными мероприятиями, профессиональным обучением, культурно-бытовым обслуживанием; в) обязательные отчисления во внебюджетные фонды, страховые взносы на добровольное пенсионное, медицинские и другие виды страхования; г) командировочные расходы; д) налоги, связанные с привлечением наемной рабочей силы. Величина затрат на рабочую силу определяется совокупностью факторов, различающихся не только по отраслям экономики, но и по регионам страны, что обуславливает дифференциацию в уровне этих затрат в организациях одной отрасли, находящихся в различных регионах.

Среди семи федеральных округов Уральский округ имел в 2000 году самые высокие среднемесячные затраты организаций на заработную плату как по отраслям экономики в целом, также и по таким отраслям как строительство, жилищно-коммунальное хозяйство. По таким отраслям экономики как промышленность в целом, транспорт, связь, торговля, финансы и кредит, общественное питание УрФО по размеру среднемесячных затрат на рабочую силу занимает 2 место среди федеральных округов. Среди отраслей промышленности УрФО лидирует по рассматриваемому показателю

---

<sup>7</sup> См.: Экономические проблемы развития городов России // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 2. С. 57.

только в электроэнергетике и топливной промышленности. Среднемесячные затраты организаций УрФО на рабочую силу превышали их среднероссийский уровень по промышленности в целом в 1,5 раза, в строительстве - в 1,7 раза, на транспорте - в 1,3, в жилищно-коммунальном хозяйстве - в 1,4 раза.

Основной составляющей в затратах организаций на рабочую силу является заработная плата. Доля расходов на эти цели в общей сумме затрат составляет около 70%. Следует добавить, что в структуре среднемесячных затрат организаций на рабочую силу в последние годы заметен не только рост доли заработной платы, но и снижение доли расходов организаций на обеспечение работников жильем и снижение доли расходов на культурно-бытовое обслуживание. Анализ структуры затрат на рабочую силу также свидетельствует, что сумма средств, связанных с дополнительными затратами организаций в пользу работников, постоянно снижается.

Уровень средних затрат на рабочую силу в России, по сравнению с развитыми европейскими странами, остается крайне низким. Например, среднегодовые затраты на рабочую силу в 1996 году в Западной Германии составляли 57 тыс. долл. США, во Франции - 47 тыс. долл. США, а в России в 2000 году средние затраты на рабочую силу в промышленности не превысили 2 тыс. долл. США. Однако, при сопоставлении структуры затрат необходимо отметить сравнительно близкие значения доли косвенных затрат на рабочую силу (обязательные отчисления в государственные внебюджетные социальные фонды и отдельные региональные и местные сборы, включая отчисления в фонды и системы социального страхования и налоги, связанные с использованием наемной рабочей силой).

Сумма затрат на рабочую силу может быть сопоставима с величиной валового внутреннего (или регионального) продукта, прожиточного минимума трудоспособного населения, затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Так, отношение среднегодовых затрат на рабочую силу в расчете на одного работника к валовому внутреннему продукту на душу населения России неуклонно снижается (1995 год - 147%, 2000 год -108%). Сокращается превышение среднемесячных затрат на рабочую силу в расчете на одного работника прожиточного минимума трудоспособного населения в среднем за месяц (в 1995 году это превышение было в 4,3 раза, а в 2000 году - в 3,3 раза). Отношение же затрат на рабочую силу к затратам на производство и реализацию продукции по промышленности в целом практически остается неизменным (21% - 23%).

Интенсивность обновления основных фондов на более высокой технологической основе не только обуславливает сохранение многих имеющихся конкурентных

преимуществ, но и предопределяет становление новых устойчивых конкурентных преимуществ. Подчеркнем тот факт, что Уральский федеральный округ среди семи федеральных округов России имеет самый высокий коэффициент обновления основных фондов (коэффициент обновления основных фондов основного вида деятельности крупных и средних коммерческих организаций в 2001 году среднем по Российской Федерации составлял 6,5%, а в УрФО - 9,8%).

К сожалению, приходится констатировать то, что, как свидетельствуют результаты обследований, в условиях дефицита инвестиционных ресурсов все более заметную роль приобретает капитальный ремонт и модернизация основных средств (около 50% предприятий), а также приобретение оборудования на вторичном рынке (каждое третье промышленное предприятие).

Конъюнктура инвестиционного рынка. Серьезной проблемой для всех макрорегионов России остается недостаточная инвестиционная активность. Следует отметить, что УрФО лидировал среди других федеральных округов по доле промышленных предприятий, в которых осуществлялись инвестиции в основной капитал. УрФО по сравнению с другими федеральными округами сохраняет/особенности в распределении промышленных организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность. Как показывают опросы, проводимые Центром экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, в УрФО заметно чаще других округов руководителями организаций указывается на отсутствие собственных финансовых средств. Лидирует УрФО и по распространению таких факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, как механизм получения кредитов, экономическая и политическая ситуация, нормативно-правовая база.

Наряду с низкой инвестиционной активностью, обратим внимание на то, что в экономике современной России мотивы инвестирования смещены в сторону краткосрочного текущего спроса, обеспечивающего скорее получение прибыли, а не рост рыночной стоимости бизнеса, повышение его конкурентоспособности.

Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в УрФО по сравнению с другими федеральными округами отличается следующими особенностями: относительно низкие доли инвестиций в жилые здания, а также на приобретение машин и оборудования, относительно высокая доля инвестиций в строительство производственных зданий и сооружений. Сохраняются различия в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал по макрорегионам России. Особенностью Уральского федерального округа является наибольший удельный вес средств внебюджетных фондов в структуре привлеченных средств на инвестиции.

Обратим внимание и на то, что в Уральском федеральном округе государственные органы и организации, а также финансовые институты имеют максимальную оценку среди основных субъектов инвестиционной деятельности.

Инновационная мобильность. Ставка на инновации в конкурентной борьбе представляется сегодня более перспективной, нежели концентрация внимания на решение других стратегически значимых вопросов бизнеса. В конечном счете, победу в конкурентной борьбе празднуют те участники рынка, которые занимают атакующую позицию в инновационной войне. Дело в том, что как бы ни был высок риск нововведений, неспособность к их осуществлению порождает еще больший риск.

Результаты обследований, проводимых Центром экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, к сожалению, показывают тенденцию к затуханию активности инновационной деятельности в промышленности. Масштабы инновационной деятельности сокращаются практически во всех отраслях экономики и в большинстве субъектов Федерации. Не только руководители предприятий, но и региональные эксперты весьма скромно оценивают уровень инновационной активности хозяйствующих субъектов. Всего по России как высокий его оценивают лишь немногим более 3% респондентов, как невысокий - каждый второй и как низкий - каждый пятый. Следует отметить, что при определении уровня инновационной активности ни в одном из федеральных округов удельный вес оптимистично настроенных респондентов не превышал 10% (9,3% - самая высокая оценка дана респондентами Уральского федерального округа). Добавим, что УрФО выделяет и наименьшая среди других федеральных округов доля оценок уровня инновационной активности организаций как «весьма низкий» (УрФО - 11,6%, РФ в целом - 20,5%).

К сожалению, не все конкурентные преимущества долговечны, поскольку благодаря современным технологиям новые знания и умения довольно быстро распространяются среди конкурентов. Нельзя не обратить внимание и на развивающуюся во всем мире конкурентную (деловую) разведку. Рождение «концепции конкурентной разведки», как инструмента достижения конкурентных преимуществ, связывают с именем М. Портера, который объявил, что любой компании необходима хорошая маркетинговая разведка, прежде всего информация о конкурентной среде и конкурентах. Конкурентная разведка стала весьма популярна за последние 15 лет, после того как было создано международное Общество профессионалов конкурентной разведки со штаб-квартирой в пригороде Вашингтона. Сегодня в России пока немного (несколько сотен<sup>8</sup>) специализированных компаний, целенаправленно ведущих конкурентную разведку для

своих клиентов, в то время как в США их многие тысячи. Однако интеграция России в мировую экономику, вступление в ВТО, активный рост конкурентоспособности российской экономики требуют повышенного внимания к внедрению конкурентной разведки в ткань экономической жизни страны, признанию ее в качестве одного из конкурентных преимуществ инновационного характера.

## ***2. Коррекция экономического поведения хозяйствующих субъектов в конкурентной бизнес-среде.***

Бизнес-среда - сложный, противоречивый и достаточно мобильный социально-экономический процесс, определяющий во многом конкурентоспособность организаций (предприятий) и регионов. Значимо и то, что бизнес-среда, под воздействием своих слабых и сильных сторон, внешних и внутренних факторов, находится в постоянном обновлении. Это обновление сопровождается заметными изменениями, происходящими в экономическом поведении хозяйствующих субъектов.

Представляется возможным классифицировать четыре типа изменений в экономическом поведении компаний в период рыночных преобразований:

1. *Рост, или увеличение компаний.* Функции компании не меняются, но увеличивается объем производства (продаж), увеличиваются размеры компании. Возможно освоение новых рынков, изменение ценового сегмента, ассортимента продукции. Однако суть деятельности компании кардинально не изменяется.

2. *Модернизация, или адаптация к изменениям внешней бизнес - среды.* Окружающая деловая среда постоянно изменяется, и компания вынуждена реагировать на эти изменения, но сохраняя при этом свою целостность. Как правило, в деятельности компании в рамках этого процесса осуществляется определенная (частичная) коррекция бизнеса, без изменения ее главного предназначения.

3. *Консервация* - временная приостановка хозяйственной деятельности компании вплоть до *деградации* (потеря компанией функциональности или свертывание бизнес - направления). Дегградация не обязательно означает негативные изменения. Это может быть вполне нормальной задачей выведения ресурсов из бизнеса и являться запланированным мероприятием.

### *4. Реструктуризация бизнеса компании.*

Большинство организаций рано или поздно сталкиваются с проблемой выбора, какое направление бизнеса является приоритетным, куда вкладывать деньги. В России

---

<sup>8</sup> См.: Светозаров В. Зачем нужна конкурентная разведка? // Управление компанией. 2002. №9. С. 38.



традиционно многие промышленные предприятия производят несколько видов продукции, каждый из которых имеет свой рынок сбыта. С начала 90-х годов XX века у значительной части этих предприятий в разы упали объемы продаж. В сложившейся экономической среде принципиально важно определиться с тем, какие направления деятельности (бизнеса) ликвидировать или продать, а какие максимально поддержать или открыть новые виды бизнеса.

Ряд предприятий, загружая любыми путями, существующие мощности улучшают свое финансовое положение. Однако в большинстве случаев это кратковременное улучшение, так как, загружая мощности, предприятие борется не с проблемой, а с ее следствием. Значительная часть продукции, которую многие годы выпускали российские предприятия, сегодня не востребована на внешнем, да и внутреннем рынках. Инфраструктура многих предприятий избыточна, производительность труда на этих предприятиях в 5-6 раз ниже, чем в развитых странах. В этой связи нельзя не поддержать тех, которые убеждены, что сейчас *нужно не загружать мощности, а проводить реструктуризацию с целью выпуска рентабельной и конкурентоспособной продукции.*

Актуальность коррекции бизнеса высока для многих российских предприятий, так как конкурентная среда не только интенсивно обновляется, но и ужесточается (стоимость энергоресурсов приближается к мировому уровню, а дешевизна рабочей силы в условиях острой нехватки квалифицированных рабочих заметно изживается). Реструктуризация хозяйствующих субъектов становится одним из магистральных направлений их адаптации к меняющейся бизнес-среде. Основными этапами реструктуризации бизнеса, как правило, являются: а) определение приоритетных направлений бизнеса; б) выбор бизнес - модели; в) изменения в организации производства.

Концентрация на приоритетных видах бизнеса. Решение этой сложной задачи, как правило, должно быть индивидуально в каждом конкретном случае. Главным критерием при этом выступает конкурентоспособность бизнеса (занимаемая доля на соответствующем рынке, операционная эффективность и технологическая прогрессивность<sup>9</sup>, сила торговой марки, ключевая компетенция бизнеса и другие параметры).

Выбор бизнес - модели. Прежде всего, это стратегический выбор организационной структуры хозяйственной организации: вертикально-интегрированная компания или горизонтально-интегрированный холдинг, или диверсифицированная

---

<sup>9</sup> См.: О'Шопесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход: Пер. с англ. СПб.: Питер, 2001. С 267-268.

корпорация и т.д. Любой из известных подходов к выстраиванию бизнеса имеет как свои плюсы, так и минусы. Например, диверсификация бизнеса характеризуется тем, что накопленные в рамках одного бизнес - направления ресурсы вкладываются в развитие каких-то новых направлений деятельности. Однако диверсификация может привести и к «распылению» ресурсов, что особенно опасно для российских компаний. Не являются однозначно положительными вертикальная и горизонтальная интеграции. Получают распространение и такие перспективные процессы, связанные с объединением ресурсов ряда компаний для решения поставленных стратегических задач, как картельный договор о разделе рынка, создание альянсов, консорциумов, целевых пулов.

Изменения в организации производства. Все большее признание приобретают такие рыночные организационные нововведения, как использование франчайзинга и аутсорсинга. В настоящее время развитие франчайзинга в России еще затруднено, в том числе и по причине отсутствия нормативно-правовой базы, способствующей его масштабному распространению. Однако перспективы у франчайзинга в России достаточно благоприятные. Франчайзинг может активно способствовать уменьшению уровня дефрагментарности развития экономики страны и изменению структуры ВВП России, а именно увеличению доли малого и среднего бизнеса в его создании и уменьшению доли предприятий, ориентированных на экспорт сырья. Значительно больше плюсов, чем минусов имеет последовательное и настойчивое развитие аутсорсинга в России.

Выбор типов и форм экономического поведения компаний зависит от финансовых возможностей, временных ресурсов, положения компании на соответствующем рынке товаров / услуг и других факторов. При этом многое зависит от наличия конкретных конкурентных преимуществ компании<sup>10</sup>, умения вести конкурентную борьбу, конкурентоспособности региона функционирования компании, зрелости государственного регулирования социально-экономических процессов на конкретной территории

### ***3. Демография организаций как индикатор конкурентоспособности региона.***

Субъекты экономики (организации), как и экономика в целом, постоянно находятся в движении. Создаются новые организации, ликвидируются или приостанавливают свою деятельность ранее организованные. Альфред Маршалл, как

известно, выдвинул биологическую теорию фирмы. После рассмотрения преимуществ в издержках крупномасштабного производства Маршалл утверждает, что фирмы, как деревья, «... постепенно теряют жизнеспособность; и одна за другой дают место другим, которые ... имеют на своей стороне энергию юности»<sup>11</sup>.

Такое состояние во многом предопределено тем, что конкурентная экономика имеет дарвинистскую природу: компании преуспевают тогда, когда удовлетворяют желанию потребителей более эффективно, чем их конкуренты. Потребительский выбор является функцией рыночной среды. То, что сегодня является привлекательным товаром или услугой, завтра может не быть таковым. Технологические изменения, новые конкуренты, трансформации потребностей делают вчерашние решения устаревшими и открывают перспективы для новых подходов. С точки зрения Йозефа Шумпетера, большинство новых фирм организуется с какой-то идеей и для определенной цели. Жизнь покидает их в случае полной реализации этой идеи или цели, или же в случае устранения ее, или даже если и не устранения, то устаревания ее. Это является основной причиной того, что фирмы не могут существовать вечно<sup>12</sup>. Исследуя теорию фирмы Шумпетера, его взгляды на нововведения профессор Майкл Бест (США) делает вывод о том, что «Капиталиста дисциплинирует угроза устаревания, а не ценовая конкуренция»<sup>13</sup>.

В современной бизнес-среде, испытывающей постоянные фундаментальные внешние изменения, большинство компаний не отличается продолжительностью жизни. По расчетам А. Де Геуса<sup>14</sup>, ее величина значительно меньше 20 лет. Период же, в течении которого успешная фирма способна поддержать прибыльное конкурентное преимущество, обычно и того короче. Как правило, любые инновации в товарах, услугах или процессах быстро воспроизводятся конкурентами. В результате средняя компания не способна поддерживать доходность выше стоимости капитала в течение более чем 7-8 лет<sup>15</sup>.

В экономике России продолжается активный рост хозяйствующих субъектов. Так, за период с 2000 по 2002 годы число учтенных в ЕГРПО организаций Российской Федерации выросло в 1,24 раза. В структуре распределения учтенных в ЕГРПО

---

<sup>10</sup> В практике бизнеса конкурентные преимущества, как справедливо подчеркивают Г. Азоев и А. Челенков, являются главной целью и результатом хозяйственной деятельности (Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. С. 48).

<sup>11</sup> Marshal, Alfred 1961: Principles of Economics, 9 (variorum) edn, Macmillan, p. 316.

<sup>12</sup> См.: Schumpeter, Joseph 1942: Capitalism, Socialism and Democracy, Harper and Brother. New York, .1939, p. 94-95.

<sup>13</sup> Бест М. Новая Конкуренция. Институты промышленного развития. М.: ТЕИС, 2002. С.156.

<sup>14</sup> См.: Arie de Geus. The Living Company, Boston, MA: Harvard Business School Press, 1997.

организаций РФ по отраслям экономики прослеживается устойчивое снижение доли промышленности, строительства, сельского хозяйства при весьма заметном росте удельного веса предприятий торговли и общественного питания.

Одним из качественных параметров инновационных преобразований в реформируемой экономике являются изменения структуры распределения учтенных в ЕГРПО организаций РФ по формам собственности. Статистические данные указывают на продолжающуюся в последние три года тенденцию к снижению доли организаций государственной и муниципальной, а также смешанной российской форм собственности и стабильному росту удельного веса организаций частной формы собственности.

Наблюдается сохранение значительной дифференциации количества вновь зарегистрированных организаций как по отраслям экономики, так и по формам собственности. Если в целом по стране за 2002 год количество вновь зарегистрированных организаций на 1000 организаций, учтенных в ЕГРПО, составило 87 единиц, то по организациям, осуществляющим операции с недвижимым имуществом, - 143, организациям информационно-вычислительного обслуживания - 130, а в таких отраслях экономики, как наука и научное обслуживание - 40, сельское хозяйство - 33 единицы.

Свои особенности имеет также распределение вновь зарегистрированных организаций на 1000 организаций, учтенных в ЕГРПО, по формам собственности. Так, в целом по стране за 2002 год это соотношение по организациям федеральной собственности составляло 38 единиц, собственности субъектов Российской Федерации - 43, муниципальной собственности - 57, частной собственности - 97 единиц.

Коэффициент рождаемости организаций (количество вновь зарегистрированных организаций на 1000 организаций, учтенных в ЕГРПО) отличает и региональная дифференциация. Так, если в Северо-Западном федеральном округе коэффициент рождаемости организаций опережает его среднероссийский уровень в 1,16 раза, то в Южном федеральном округе этот коэффициент составляет от его среднероссийского значения всего 0,69. Значительное влияние на дифференциацию коэффициента рождаемости организаций по территории страны оказывает отраслевая специализация региона и его экономическое самочувствие. Этот вывод достаточно наглядно подтверждает ситуация по регионам Уральского федерального округа. Коэффициент рождаемости организаций, например, по Свердловской области превышал аналогичный коэффициент по Курганской области в 1,7 раза.

Одновременно с процессом создания идет и процесс ликвидации организаций. Наблюдаются отраслевые особенности интенсивности процесса ликвидации организаций.

---

<sup>15</sup> См.: Andrew Black, Philip Wright, John E. Bachman. Search of Shareholder Value, London: Pitman, 1998.

Средний по России коэффициент ликвидации организаций в целом за 2002 год составил 18 единиц, а в образовании - 8, в организациях, осуществляющих операции с недвижимостью, - 9, при 28 - в управлении и 30 единицах в сельском хозяйстве.

Анализ процесса ликвидации организаций по формам собственности также показал на значительную дифференциацию данного коэффициента: по организациям федеральной формы собственности он составил за 2002 год 39 единиц, в собственности субъектов РФ - 23, в частной собственности - 17 и в организациях муниципальной собственности - 16 единиц на 1000 организаций, учтенных в ЕГРПО.

В 2002 году наблюдаются резкие различия в коэффициенте ликвидности организаций по федеральным округам: от 9 единиц в Центральном и 14 единиц в Северо-Западном, до 33 и 34 единиц в Дальневосточном и Сибирском федеральных округах. Не менее пестрой сохраняется ситуация в Уральском федеральном округе. Так, количество официально ликвидированных организаций на 1000 организаций, учтенных в ЕГРПО, в целом за 2002 года составляло в Курганской области - 44, Тюменской области, включая Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, - 24, Челябинской области - 20, а в Свердловской области коэффициент ликвидности организаций не превысил 12 единиц.

Добавим также существующие региональные различия в количестве вновь зарегистрированных организаций на 1 официально ликвидированную организацию. Если по стране в целом за 2002 год это соотношение равнялось 4,9, по Центральному и Северо-Западному федеральным округам 9,9 и 7,4, то по Дальневосточному округу - 2,6, а по Южному - всего 2,2.

Согласно экспертных оценок из общего числа ликвидированных организаций в течение трех последних лет преобладают организации, возраст которых составляет от шести до семи лет (примерно каждая пятая из всех ликвидированных организаций). Оценки возрастной структуры ликвидированных организаций по формам собственности показали, что в организациях государственной формы собственности и собственности общественных объединений преобладают организации, чей возраст среди ликвидированных составляет восемь-девять лет. В организациях частной формы собственности средний возраст жизни среди прекративших деятельность составляет немногим более 6 лет. В организациях муниципальной формы собственности и смешанной российской формы собственности преобладают организации, "дожившие" до восьми лет.

Необходимо отметить, что практически по всем формам собственности за последние два года наблюдается увеличение среднего возраста прекращения деятельности организаций.

Приведенные оценки демографии организаций убеждают в необходимости проведения серьезных научных исследований складывающихся здесь тенденций. Представляется, что качественная оценка демографии организаций в реформируемой экономике необходима для уточнения программы действий по закреплению стабилизационных процессов, для коррекции стратегических ориентиров эволюции форм собственности и формирования благоприятного предпринимательского климата в меняющейся бизнес-среде. Видится перспективным рассматривать демографию организаций в системе параметров, оценивающих деловую репутацию отдельных регионов, а также их конкурентоспособность.

#### ***4. Интеграционные соглашения - перспективная форма конкурентного сосуществования.***

Конкурентная борьба в рыночной экономике не является единственным методом разрешения конфликтов между конкурентами. Существуют несколько способов разрешения конфликтов между соперничающими фирмами. Одним из таких способов, явно прогрессирующих в современной экономике, является налаживание сотрудничества между хозяйствующими субъектами, формирование различных типов интеграционных соглашений<sup>16</sup>.

Сохраняющаяся неконкурентоспособность значительной части российских предприятий имеет своей причиной и такую, как неспособность их к деловому сотрудничеству, отсутствие ранее существовавших и эффективно функционирующих производственно-экономических связей, как в отраслевом, так и территориальном форматах.

Среди основных причин, обуславливающих установление между конкурентами определенных форм сотрудничества, выделяют следующие: а) конкурентам стратегически важно осуществлять скоординированные действия; б) у конкурентов имеются общие коммерческие интересы на конкретном рынке товаров (услуг); в) цена победы становится не разумной в коммерческом и социальном аспектах. Следует подчеркнуть, что конкурентное сосуществование при этом происходит в соответствии с определенными нормами или правилами. Конкуренция в бизнесе ограничивается (упорядочивается)

подразумеваемыми нормами. Несоблюдение же этих правил подразумевает их нарушение и соответствующую реакцию конкурентов на такое нарушение. Стратегия вознаграждения за сотрудничество и наказания за нарушения принятых правил носит название стратегии «око за око».

Интеграционная стратегия хозяйствующего субъекта, помимо установления тех или иных видов связей с интересующими его предприятиями, должна, как это ни парадоксально, включать меры по разрыву нежелательных для себя связей. Иными словами, частью интеграционной стратегии организации, направленной на сближение предприятий, должна стать также и дезинтеграционная стратегия, направленная на возведение границ между предприятиями. Организации объединяют свои силы для того, чтобы противостоять конкурентам извне. Именно конкуренция приводит также к поглощению одной фирмы другой. Общеизвестно, что конкуренция при определенных условиях порождает свою противоположность - монополизм. Но в последние десятилетия конкуренция товаров и услуг, по существу, выражается в способности объединять усилия, не нарушая автономий.

Конкуренция и сотрудничество не являются взаимоисключающими понятиями, поскольку существует также и частичное сотрудничество. Оно оказывается возможным в ситуациях, когда фирмы объединяют свои усилия для достижения общих выгод, но при этом каждая получает прибыли в соответствии со своей рыночной долей.

Анализ зарубежного и отечественного опыта формирования интеграционных производственных образований позволяет сделать вывод, что существуют различные типы интеграционных производственных процессов, имеющие как исторические, так и страновые особенности. В российской практике формирование интегрированных образований, к сожалению, не базируется на масштабном исследовании возможностей повышения синергетического эффекта, оценке позитивных последствий конкурентного сосуществования.

Отношения чистой конкуренции при интеграции заменяются одним из вариантов сотрудничества. Спектр же возможностей такого сотрудничества очень широк - от слабого взаимодействия до прямого управления, когда рыночные отношения заменяются внутрифирменными поставками. Достаточно показательным то, что по имеющимся оценкам экспертов в настоящее время движение более половины мирового валового продукта по цепочке добавленной стоимости и его реализация происходят в структуре не рыночных, а интеграционных связей. Конечно, для современного бизнеса характерны как

---

<sup>16</sup> См.: Шонесси. Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход. СПб.: Питер, 2001

интеграционные, так и дезинтеграционные процессы, однако интеграционные заметно преобладают.

Конкурентное сосуществование все более отчетливо характеризует современный бизнес. Во многом это инициируется становлением интеллектуальной экономики, в которой в моду входят знания, а также мыслители. К началу XXI века стало очевидно, что развитый бизнес заканчивает пожинать плоды классических разработок в области менеджмента. Большинство решений, лежащих в поле управленческих технологий, из эксклюзивного знания превратились в стандартный набор инструментов. Бизнес в этом смысле становится однородным. Все труднее в одиночку создать конкурентное преимущество и за счет редкости ресурса или ограниченности информации, которой обладает клиент. Наконец, все изменения в мире бизнеса происходят с невиданной для прошлого столетия быстротой. Это означает, что никакое конкурентное преимущество не сможет продержаться долго, даже в том случае, если его удастся найти. Сегодня, как справедливо отмечают представители Стокгольмской школы экономики, принципиальное значение имеют два обстоятельства: а) создание конкурентных преимуществ должно быть поставлено на поток (инновации в бизнесе должны следовать одна за другой, и чем быстрее, тем лучше); б) конкурентные преимущества надо искать вне контекста, созданного в прошлом (следует навязывать действительности свой контекст).

Такая постановка вопроса предполагает смещение акцента с конкурентной борьбы на конкурентное сосуществование, которое, в свою очередь, возможно без формирования (организации) тех или иных интеграционных соглашений между субъектами экономики. В конечном счете конкурентные преимущества получают те участники рынка, которые скооперируются и займут атакующую позицию в инновационной войне (будут располагать в нужный момент необходимыми технологиями, обладать способностью к защите своих конкурентных позиций, иметь высококвалифицированных специалистов).

Конкурентоспособность экономики в целом, в том числе и региональной экономики во многом сегодня определяется масштабностью и зрелостью конкурентного сосуществования. Одним из принципиально важных для России векторов развития последнего остается взаимодействие крупного и малого бизнеса. Интеграция крупного и малого бизнеса возможна в нескольких формах. Перспективными представляются такие формы интеграции «независимых» фирм с крупной корпорацией, как *франчайзинг* и *аутсорсинг*<sup>17</sup>. Возможна также интеграция малых и средних организаций с крупными

---

<sup>17</sup> См.: Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.



корпорациями и финансовыми институтами через *венчурные фонды*. Значительного ускорения требует еще одна форма интеграции крупного и малого бизнеса - *использование лизинга*. Мощным импульсом развития интеграционных процессов в современной экономике, повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов выступает, как подчеркивают многие исследователи, такая особая форма горизонтальной агломерационной кооперации как *модель кластера*.