

МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель совета – **С. Н. Сильвестров**, д-р экон. наук, профессор, проректор Финуниверситета, Заслуженный экономист;

В. В. Герасименко, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой маркетинга МГУ им. М. В. Ломоносова;

А. Ю. Грибов, канд. экон. наук, председатель Совета директоров КБ «Платина»;

Г. П. Журавлева, д-р экон. наук, профессор, руководитель научной школы «Экономическая теория» РЭУ им. Г. В. Плеханова, Заслуженный деятель науки РФ;

Л. М. Кветной, канд. экон. наук, член Совета директоров КБ «Национальный стандарт»;

Я. М. Миркин, д-р экон. наук, профессор, научный руководитель Института финансовых рынков и прикладной экономики Финуниверситета, зав. отделом международных рынков капитала ИМЭМО РАН, председатель Совета директоров ИК «Еврофинансы»;

Р. М. Нуреев, д-р экон. наук, профессор, руководитель Департамента экономической теории Финуниверситета, зав. кафедрой «Макроэкономика» Финуниверситета, Заслуженный работник высшей школы РФ;

А. А. Пороховский, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой политической экономии экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова;

Д. Е. Сорокин, д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН, первый заместитель директора Института экономики РАН, зав. кафедрой «Макроэкономическое регулирование» Финуниверситета;

А. В. Холопов, д-р экон. наук, профессор, декан факультета Международных экономических отношений МГИМО (Университет МИД РФ).

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Д. Диккинсон, д-р, профессор, руководитель Департамента экономики Бирмингемского университета (Великобритания);

П. Леочи, д-р, профессор университета Саленто г. Лечче (Италия);

А. Мазараки, ректор Киевского национального торгово-экономического университета (Украина);

Н. Павлов, д-р экон. наук, профессор Государственного университета национального

и международного хозяйства, зам. председателя Экономического и социального совета Республики Болгарии, зам. председателя Союза экономистов Болгарии (Болгария);

Г. Симон, д-р, профессор, председатель правления «Саймон, Кухер энд партнерс стрэтэджи энд маркетинг консалтенс» в Бонне (ФРГ) и Кембридже (США);

Т. Хаймер, д-р, профессор Франкфуртской школы финансов и менеджмента/Университет (ФРГ);

С. Хан, руководитель Департамента экономики Блумбсбергского университета, д-р, профессор (США);

Х. Хирш-Крайсен, д-р, профессор Дортмундского технологического университета (ФРГ).

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор – **Н. Н. Думная**, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Микроэкономика» Финуниверситета, Заслуженный работник высшей школы РФ;

А. Ю. Юданов, заместитель главного редактора, д-р экон. наук, профессор кафедры «Микроэкономика» Финуниверситета;

А. С. Генкин, заместитель главного редактора, д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН;

С. В. Казанцев, заместитель главного редактора, д-р экон. наук, профессор, заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, главный научный сотрудник Финуниверситета;

Л. М. Куприянова, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономический анализ» Финуниверситета, директор инновационного центра прикладных научных исследований «РИМ Университет»;

М. Б. Медведева, канд. экон. наук, профессор кафедры «Мировая экономика и международные финансовые отношения» Финуниверситета;

Г. Л. Подвойский, канд. экон. наук, советник генерального директора Международного союза экономистов, член-корреспондент Международной академии менеджмента;

Б. Б. Рубцов, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг» Финуниверситета;

В. Н. Сумароков, д-р экон. наук, профессор, декан факультета «Международные экономические отношения» Финуниверситета.

© Журнал «МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ». Свидетельство ПИ № ФС77-29915. Издаётся с 2007 г. Усл. печ. л. 10. Тираж 144 экз. Учредители: ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» и Н. Н. Думная

Главный редактор
Н. Н. Думная

Заведующий редакцией научных журналов
В. А. Шадрин

Выпускающий редактор
Ю. М. Анютина

Корректоры
О. Ф. Федосова,
М. С. Лещинер

Верстка
С. М. Ветров

Адрес редакции:
125993, ГСП-3, Москва,
Ленинградский пр., 51,
д. 3, к. 104.

Тел.: 8 (499) 943-95-78,
8 (499) 943-99-09.
E-mail:
info@worldneweconomy.ru,
yumanyutina@fa.ru;
сайт: www.fa.ru.

Мнение редакции и членов редколлегии может не совпадать с мнением авторов.

Перепечатка материалов только с письменного разрешения редакции. Ссылка на журнал обязательна.

Подписано в печать:
18.12.2013

Формат 60 84 1/8
Заказ № 15 от 07.02.2014
Отпечатано:
в ОПП (Настасьинский пер., д.3, стр. 1) Издательства Финуниверситета

КОЛОНКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

► Конкретные

отраслевые исследования4

ТЕНДЕНЦИИ И НОВАЦИИ

С.В. Казанцев

► Современные угрозы экономике России6

ОТРАСЛЕВОЙ АЛЬМАНАХ

М. В. Щербина

► Отраслевые рынки в России:

опыт системного анализа16

МАЛЫЙ БИЗНЕС

Н. В. Артемьев

► Большие проблемы малого бизнеса40

СИТУАЦИЯ

Н. В. Седова

► Агропродовольственные кластеры

в инновационной экономике России46

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПОРТАЛ

В. А. Успенский

► Очерк истории предпринимательства в России55

Ю. В. Латов

► Альтернативы советской модели экономики62

FOREIGN INNOVATIONS

A. Yudanov, N. Dumnyaya, G. Kolodnyaa

► Russia: knowledge intensive entrepreneurship under conditions of superior foreign competition in a liberal transition/market economy (Part 1)76

**EDITOR'S-IN-CHIEF COLUMN**

- ▶ **Specific industry research** 5

TRENDS AND INNOVATION

Kazantsev S. V.

- ▶ **Modern Threats to Russia's economy** 6

COLLECTED APPLIED-RESEARCH ARTICLES

Shcherbina M. V.

- ▶ **Russian industrial markets: the experience of system analysis** 16

SMALL BUSINESS

Artemyev N. V.

- ▶ **Big problems of small business** 40

SITUATION

Sedova N. V.

- ▶ **Food and agricultural clusters in innovative economy of Russia** 46

EDUCATIONAL PORTAL

Uspenskiy V. A.

- ▶ **Essay on the history of business in Russia** 55

Latov Y. V.

- ▶ **Alternatives to the Soviet economic model** 62

FOREIGN INNOVATIONS

A. Yudanov, N. Dumnaya, G. Kolodnyaa

- ▶ **Russia: knowledge intensive entrepreneurship under conditions
of superior foreign competition in a liberal transition/market economy (Part 1) 76**



КОНКРЕТНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Архиважное дело – изучение отдельных российских продуктовых рынков и рынков услуг на предмет развития конкуренции, знания фирменной структуры, возможностей вхождения в этот рынок и организации там компаний малого бизнеса. Начиная с 2005 г. по настоящее время под руководством доцента М. В. Щербины и по ее авторской методике студентами Финансового университета при Правительстве РФ были исследованы 24 отрасли промышленности и сферы услуг России. Данный выпуск журнала мы посвящаем представлению некоторых результатов проекта.

*Главный редактор – Думная Наталья Николаевна,
Заслуженный работник высшей школы РФ,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Микроэкономика»
Финансового университета при Правительстве РФ,
Лауреат премии Правительства РФ*



SPECIFIC INDUSTRY RESEARCH

Paramount thing is learning some Russian products markets and services markets to competition development, knowledge of the company structure, ability to enter this market for small business. Since 2005, currently under the direction of Assistant Professor M. Scherbina, and its author's methodology the students of the Finance University under the Government of the Russian Federation examined 24 industries and services in Russia. In this issue of the magazine, we have presented some of the results of the project.

*Professor **Natalia Dumnaya**
Doctor of Science (Economics), Professor
Head of the Department of Microeconomics
of the Finance University under the Government
of the Russian Federation,
Honorary Figure of Russian Higher Education,
The RF Government Award winner*



Современные угрозы экономике России

СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ КАЗАНЦЕВ

д-р экон. наук, профессор, заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, главный научный сотрудник Финансового университета

E-mail: kzn-sv@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты исследования наблюдаемых в настоящее время явлений и процессов, угрожающих экономической безопасности России. Раскрыты характер, причины возникновения и последствия этих угроз для экономического развития страны и ее регионов.

Ключевые слова: экономика России; угрозы, экономическая безопасность; национальная безопасность.

Modern Threats to Russia's economy

SERGEY VLADIMIROVICH KAZANTSEV

Deputy Editor-in-Chief, PhD of Economics, Professor, Deputy Director of Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Financial University Chief researcher

ABSTRACT

The article presents the results of study of recent phenomena and processes, that pose a threat to the economic security of Russia. The article explores the nature, causes and consequences of these threats to the country's economic development.

Keywords: economy of Russia; threats, economic security, national security.

Угрозой экономической безопасности страны и ее регионов признаются явления, процессы, действия, ведущие к разрушению и деградации хозяйства страны, снижению жизненного уровня большинства населения, подрыву социально-политической стабильности, утрате позиций на мировой арене и способности поддерживать оборону на уровне реальной достаточности [1]. При этом под экономической безопасностью понимается состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития страны, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям [2].

В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года (п. 10, 47, 55) названы следующие угрозы экономической безопасности страны [3]:

- сохранение экспортно ориентированной модели развития;
- высокая зависимость важнейших сфер российской экономики от внешнеэкономической конъюнктуры;

- низкая устойчивость и слабая защищенность национальной финансовой системы;
- кризисы мировой и региональных финансово-банковских систем (во время мирового финансового и экономического кризиса 2008–2010 гг. эти четыре вышеназванные угрозы реализовались);
- отставание в развитии передовых технологических укладов;
- потеря контроля над национальными ресурсами;
- ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики;
- неравномерное развитие регионов;
- прогрессирующая трудонедостаточность;
- сохранение условий для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений, а также незаконной миграции;
- дефицит топливно-энергетических, водных и биологических ресурсов;
- дискриминационные меры и усиление недобросовестной конкуренции в отношении России [4];
- усиление глобального информационного противоборства.

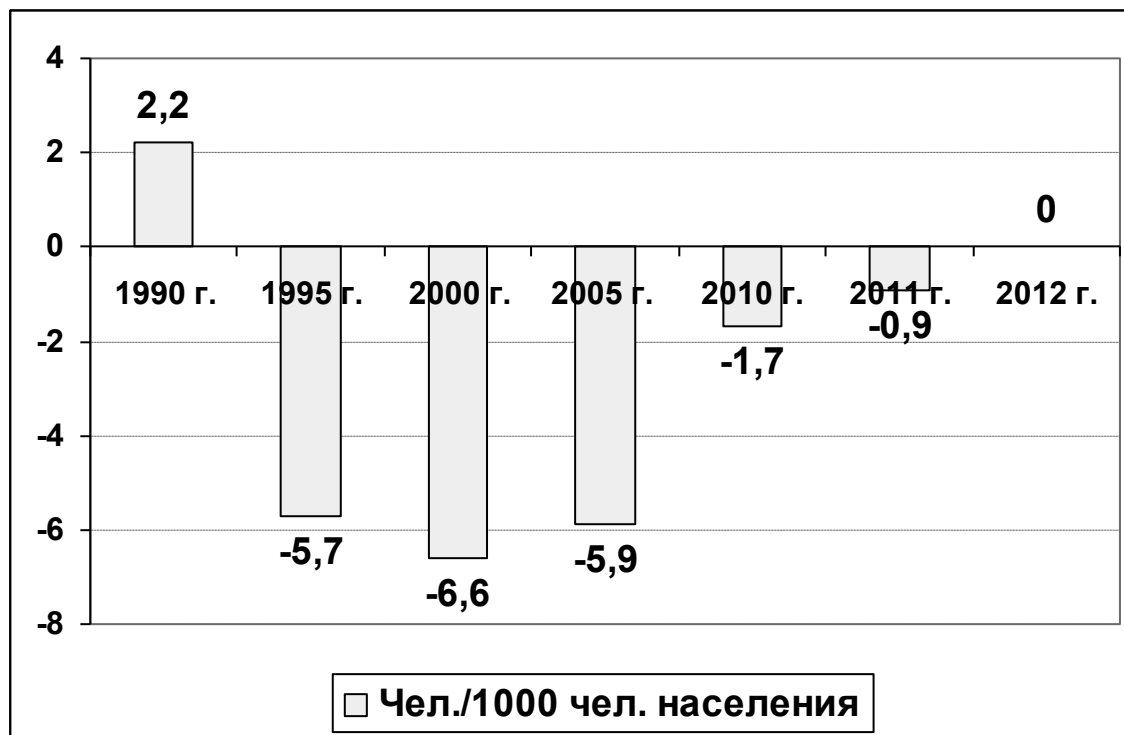


Рис. 1. Естественный прирост (+) и естественная убыль (-) населения России в 1990–2012 гг., чел. на 1000 чел. населения

Источник: Российский статистический ежегодник. 2012: стат. сб. Росстат. М., 2012. С. 93;
Росстат зафиксировал конец эпохи бэби-бума // Известия. Федеральный выпуск. 2013. № 61. С. 3.

Понятно, что в быстро меняющемся мире невозможно описать все угрозы в одном документе. Представляется, что в ряду таких угроз можно выделить угрозы экономике России, исходящие из сложившейся в стране демографической ситуации. Наличие угрозы депопуляции России отмечается во многих работах [5].

Угрозы со стороны демографической ситуации в РФ

Малочисленность жителей страны, продолжавшееся более 20 лет сокращение естественного прироста населения привели к следующим негативным последствиям. Увеличение численности населения Российской Федерации в 2010–2012 гг. было обусловлено вступлением в детородный возраст родившихся в период увеличения рождаемости в СССР в середине 1980-х гг., некоторым сокращением смертности (рис. 1) и международной миграцией (рис. 2).

Сейчас в этот период вступают родившиеся во время демографического спада начала 1990-х. Крупнов Ю. В., председатель наблюдательного совета Института демографии, миграции

и регионального развития, полагает, что «в 2025 г. в России будет в два раза меньше женщин фертильного возраста (20–30 лет), чем сегодня» [6].

Известно, что заселенность территории зависит не только от соотношения числа на ней родившихся и умерших. Важную роль играют миграционные потоки, одной из причин движения которых выступает привлекательность территории. Последняя складывается из совокупного действия многих факторов: уровня социально-экономического развития, природно-климатических условий, качества жизни, национального состава населения, действующего законодательства и т. д. В этой связи отметим, что в рассматриваемый период сокращение численности населения в России происходило в самых разных регионах страны — в западных, центральных, восточных субъектах РФ (так, в Псковской области оно составило 21,0%; в Ивановской области –18,6%; в Хабаровском крае –17,2%); в северных, центральных и южных регионах (в Архангельской области –23,0%; в Челябинской области –6,0%; в Алтайском крае –8,9%). При этом более сильным оно было в субъектах Федерации, находящихся на севере и востоке

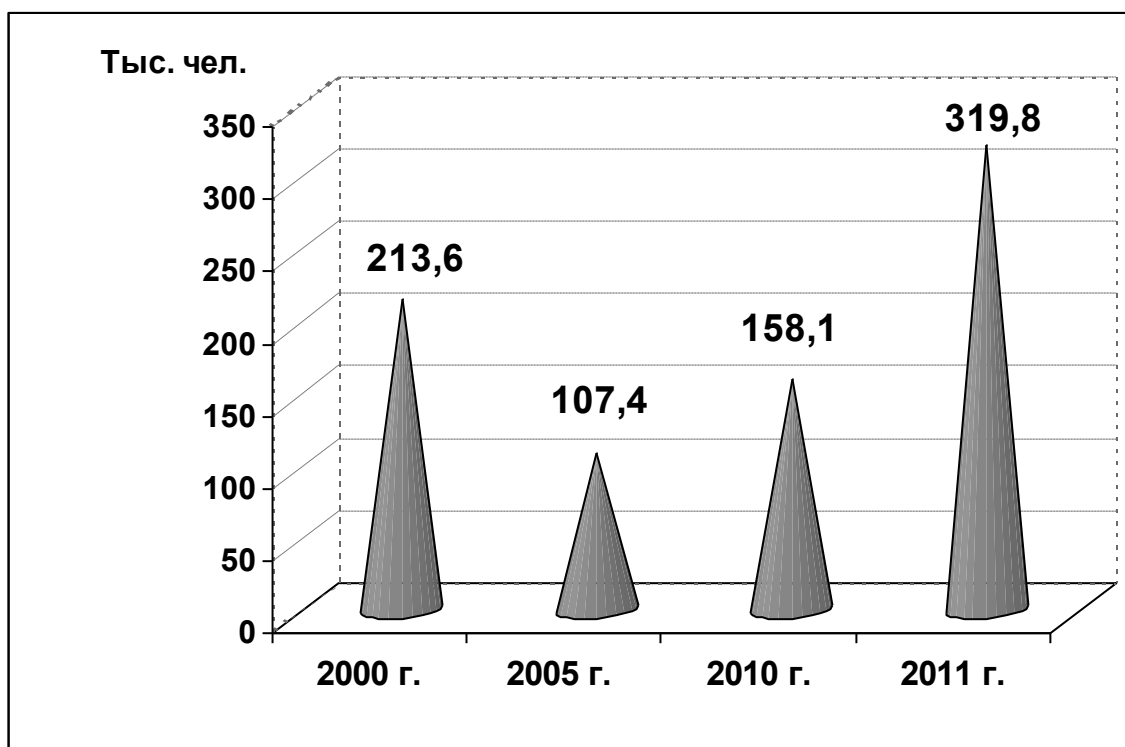


Рис. 2. Чистое сальдо международной миграции в РФ в 2000–2011 гг., тыс. чел.

Источник: Рассчитано по данным Российского статистического ежегодника за 2012 (Стат. сб./ Росстат.– М., 2012. С. 113–114).

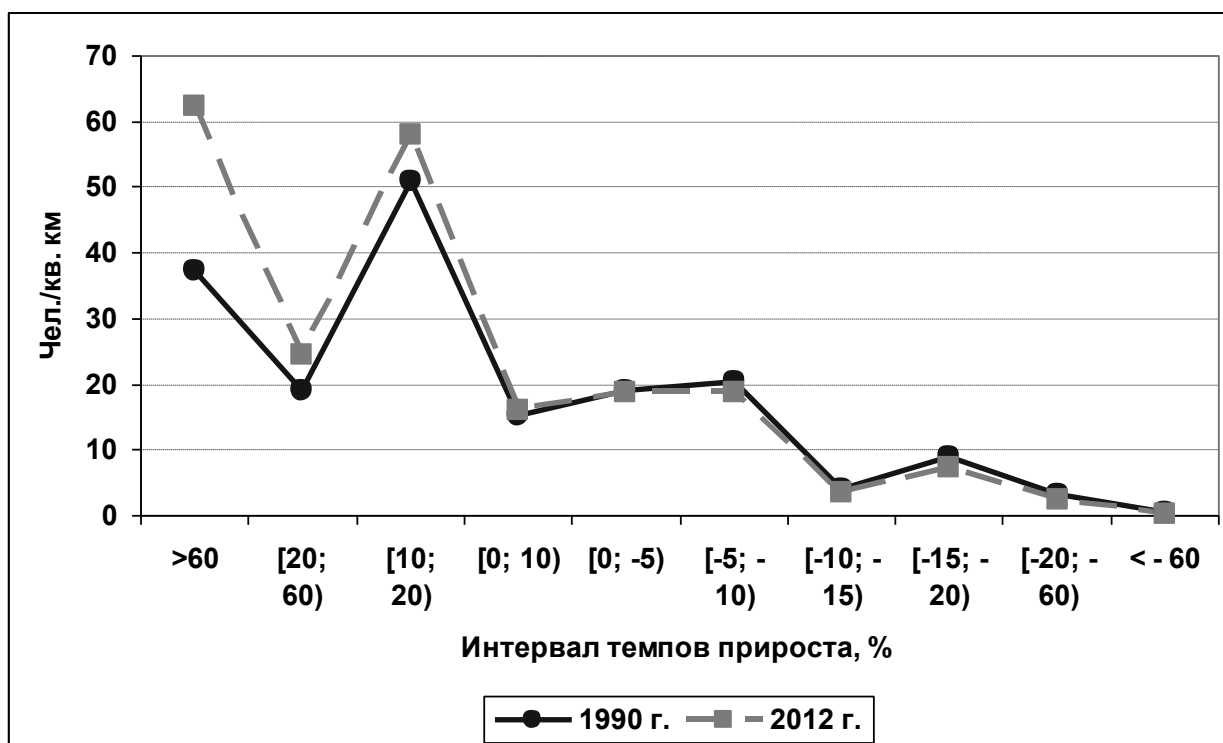


Рис. 3. Средняя плотность населения в субъектах РФ, вошедших в заданный интервал изменения численности населения в 1991–2012 гг., чел./кв. км

Источник: рис. 3–5: расчет автора по данным Российского статистического ежегодника за 2012: (стат. сб./ Росстат.– М., 2012. С. 41–43, 76–79).

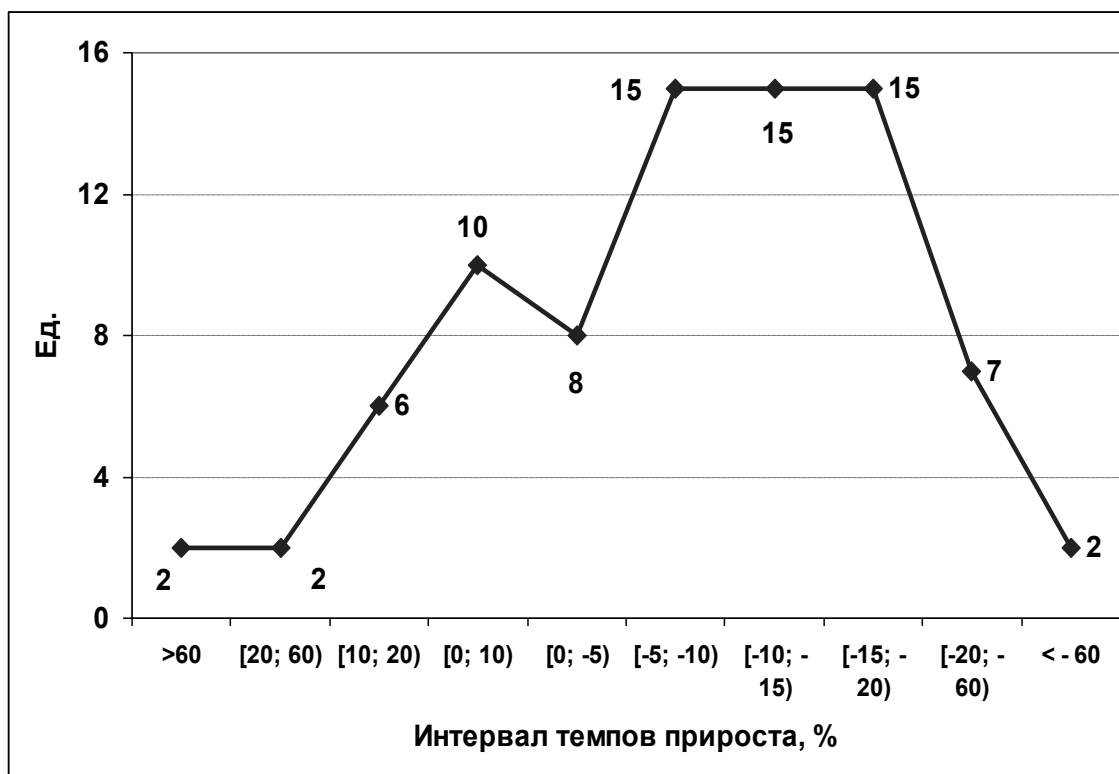


Рис. 4. Число субъектов РФ, находящихся в заданном интервале изменения численности населения, в 1991–2012 гг., ед.

страны: Республика Коми –28,7%; Магаданская область –60,3%. Наибольшее сокращение численности жителей произошло в Чукотском автономном округе — на 68,5%.

Исследовав динамику показателей смертности в регионах РФ, канд. мед. наук В. Г. Семенова отметила схожесть динамики их изменений на разных территориях России: «социально-экономические потрясения двух последних десятилетий оказались настолько сильны, что динамика смертности в таких различных в географическом, экономическом, этнографическом, национальном плане регионах, как Центральная Россия, Дальний Восток, Северный Кавказ, будучи качественно сходной, различалась только своими темпами» [7, с. 80].

Наибольшее увеличение численности наблюдалось в субъектах Южного и Северо-Кавказского федеральных округов, в г. Москве. Больше всего увеличилась численность населения Республики Ингушетии — в 2,3 раза.

При качественно сходной динамике уменьшения численности населения в различных в географическом и социально-экономическом плане регионах России удалось выделить общую закономерность. В 1991–2012 гг. численность жителей росла

преимущественно в густонаселенных субъектах РФ, а уменьшалась главным образом в малонаселенных субъектах Федерации. При этом чем ниже была плотность населения в субъектах Российской Федерации, тем выше оказались темпы сокращения численности их жителей (рис. 3). Этот процесс и есть обезлюдивание мало- и средненаселенных территорий.

Меняющаяся демографическая ситуация таит в себе ряд угроз экономической безопасности Российской Федерации.

Во-первых, происходит обезлюдивание значительной части территории России. В 1991–2012 гг. численность населения в субъектах РФ увеличилась в 20 раз (24,4%), уменьшилась — в 62 раза (рис. 4). Больше всего за рассматриваемый период она выросла в Республиках Ингушетия (на 127,5%) и Дагестан (на 61,0%), в Москве (на 30,8%) и Ханты-Мансийском автономном округе (на 23,2%).

Субъекты Российской Федерации¹, численность населения которых в 1991–2012 гг. уменьшилась,

¹ Субъекты Российской Федерации — входящие в состав РФ республики, национально-территориальные государственные образования края, области, города федерального значения, автономные области и автономные округа.

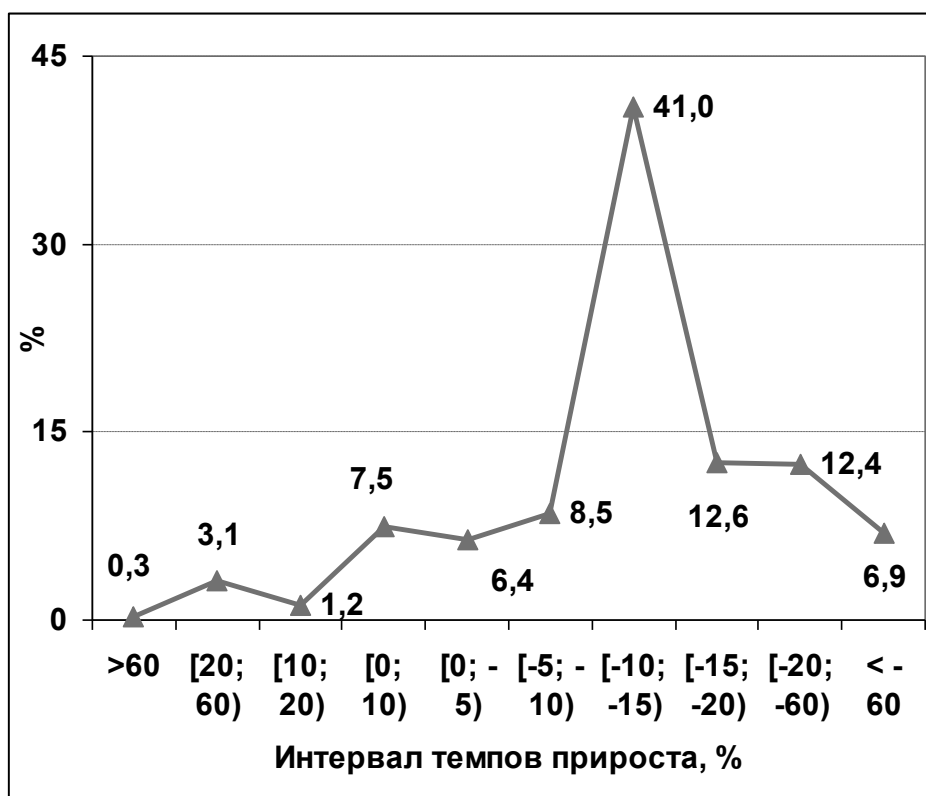


Рис. 5. Доля площади территории субъектов РФ, находящихся в заданном интервале изменения численности населения, в общей площади РФ в 1991–2012 гг., %

занимают 82% территории страны (рис. 5). В наибольшей по площади Республике Саха (18% территории РФ) численность населения в 1991–2012 гг. сократилась на 14,0%, во втором по размеру территории (13,8%) Красноярском крае — на 10,1%, в третьем по занимаемой площади (4,6%) Хабаровском крае — на 17,2%.

Часть теряющих население субъектов Федерации, расположенных на российском Дальнем Востоке и в Западной Сибири, граничат с густонаселенными районами Китайской Народной Республики. Диспаритет плотности населения там особенно заметен и может быть использован в политических, экономических и других целях. Малонаселенность части российских регионов в общем случае снижает уровень их защищенности. «Заселенная территория, как известно из постулатов геополитики, это защищенная территория».

В этой связи приведем мнение д-ра экон. наук В. В. Косова: «Отъезд людей в поисках лучшей доли при низкой плотности населения создает вакуум в местах их прежнего проживания, который будет всасывать еще более бедных людей из других стран. Поскольку приезжающие являются

носителями другой культуры и пассионарии среди них встречаются значительно чаще, чем среди остающихся, то нарастание конфликтов представляется неизбежным. Если к этому добавить возможную политику соседних стран по стимулированию инфильтрации их граждан в Россию, то отторжение от России части ее территории становится весьма вероятным. Механизм раскола страны отработан на примере югославской провинции Косово» [8].

Во-вторых, растут масштабы неудовлетворенного спроса не только на рабочую силу вообще, но и на рабочих, техников, инженеров и специалистов конкретных специальностей.

В-третьих, низкая численность населения призывного возраста обостряет вопрос поддержания необходимой численности Вооруженных сил Российской Федерации.

В-четвертых, есть угроза заселения обезлюдивших территорий России, прежде всего приграничных, иностранными эмигрантами. Глобализация мирового хозяйства, традиционные связи со странами СНГ и неудовлетворяющее население части из них состояние общества (относительно низкий



уровень жизни, развития экономики и демократии и т. д.), перенаселенность некоторых граничащих с Россией государств, с одной стороны, и неудовлетворенный спрос на рабочие руки в нашей стране — с другой, обусловили значительные размеры миграции в Россию [7, с. 341].

«По данным экспертов ООН, к 2050 г. население Азии, где сейчас проживают 3,5 млрд жителей, увеличится до 5–6 млрд человек. Важно учитывать, что именно территория (земля) для этого населения является основным средством производства и главной ценностью, которая будет становиться все более дефицитной. Плотность населения у наших азиатских соседей довольно высока, нехватку территорий они давно уже не могут восполнить за счет внутренних земель. В связи с этим вполне реален сценарий иммиграционного освоения российских территорий выходцами из азиатских стран» [9].

Такая миграция, а также эмиграция, имея некоторые положительные моменты — удовлетворение некоторых сегментов спроса на рабочую силу, укрепление международных связей, поддержание положительного имиджа России и др., — несет с собой и отрицательные элементы. В числе последних отметим следующие.

1. В большинстве своем приезжающие имеют низкую квалификацию или вовсе ее не имеют, поэтому способны трудиться лишь в довольно узких, не инновационных, не требующих специальных навыков, подготовки и образования сферах деятельности. Д. О. Рогозин сказал на форуме «Глобальная безопасность и локальные конфликты» в Ярославле: «В Россию в огромных масштабах ввозится почти исключительно неквалифицированная рабочая сила. Бесконтрольная иммиграция влечет за собой значительный рост напряженности в крупных городах, бросая вызов социальной и политической стабильности в стране» [10]. У некоторых мигрантобязнь приобретает, на наш взгляд, гипертрофированную форму. Так, С. С. Сулашин спрашивает: «Не нужно ли будет в скором времени сменить на карте мира страну под названием Россия на что-нибудь вроде Immigrussia? И, в геополитическом уже отношении, не придут ли на смену Russia в этом случае множество Chinarussia, Asiarussia и т. п.?» [11]

Из России же за границу на постоянное или временное жительство уезжают, по общераспространенному мнению, преимущественно образованные и квалифицированные люди. Так, на

заседании «Меркурий-клуба» в январе 2013 г. академик Е. М. Примаков сообщил, что, «по имеющимся подсчетам, из России в последние годы уехало примерно 2 млн представителей образованного среднего класса» [12]. «Есть просто дикие случаи, когда до двух третей выпускников уезжают за границу. В Физтехе целая группа уехала» [13]. По данным же Всемирного банка, за пределами РФ находятся 650 тыс. образованных трудовых мигрантов из России, а согласно Росстату — 350 тыс. высокообразованных. А. Зотин замечает, что «у этих оценок есть явный недочет: они не включают в себя Израиль, лишь недавно вступивший в ОЭСР. А это был один из основных реципиентов образованных мигрантов в последние десятилетия» [14]. При этом масштабы «утечки мозгов» из Российской Федерации, по-видимому, не самые большие в мире. «Среди крупных экономик от утечки мозгов сильнее всего страдает Великобритания: более 17% ее подданных с высшим образованием уезжают, прежде всего, в США. ... Миграционный поток из России приблизительно соответствует типичной для бедных стран структуре: те же 35% образованных» [14].

2. От основной массы россиян мигранты существенно отличаются этнически, конфессионально, культурно; традициями и манерой поведения. Такие различия, вкупе с недостаточным владением частью мигрантов (эмигрантов) русским языком, способствуют взаимному непониманию, ошибочной интерпретации намерений, поведения и действий коренного населения страны и мигрантов (эмигрантов). Предпочтения, отдаваемые работодателями по экономическим причинам иностранцам при приеме на работу, преимущественно ручного труда, порождают недовольство не только у безработных россиян. «Оправданное экономическими соображениями привлечение мигрантов из инокультурных стран, — отмечают д-р экон. наук Е. Ш. Гонтмахер и д-р ист. наук Н. В. Загладин, — становится фактором обострения конкуренции на рынке труда, возникновения этнически солидарных криминальных групп и полуправовых консолидированных сообществ, успешно завоевывающих заметные позиции в экономической жизни России. Это вызывает недовольство у многих русских» [15].

Все это повышает уровень социальной, межэтнической, конфессиональной напряженности, питает межнациональную рознь. Последняя представляет серьезную опасность для



целостности России. «Если вспомнить времена холодной войны, — говорится в заявлении Святейшего Патриарха Кирилла в связи с беспорядками на Манежной площади 11 декабря 2010 г., — то многие, кто в то время противостоял Советскому Союзу, говорили о том, что ахиллесова пята Советского Союза — это многонациональность, и что, нажав на эту педаль, можно развалить страну. Так оно и получилось; и вот, для того чтобы дестабилизировать и развалить Россию, у многих, наверное, есть желание нажимать на эту же ахиллесову пату сегодня, используя различные поводы.

...Всякое провоцирование межэтнической розни является вызовом для самого существования нашего многонационального и великого Отечества» [16].

3. Часть заработанных в России денег мигранты отправляют на свою родину, уменьшая тем самым объем наличных денег в стране и создавая их запасы за рубежом.

4. Пользуясь бесправным положением нелегальных мигрантов, низкой правовой грамотностью законных мигрантов, недобросовестные работодатели в России и криминальные структуры используют иностранцев в теневой и криминальной экономиках (в том числе — на положении рабов).

Низкий уровень материального положения мигрантов, ощущение несправедливости, тяготение пребывания в чужом для них обществе мотивируют мигрантов на нарушение российских законов и откровенно криминальные действия. «Миграция населения зачастую сопряжена с формированием устойчивых преступных групп по национальному признаку, организованной преступностью, теневыми рынками рабочей силы, уклонением от налогообложения» [17].

Сказанное является причиной ухудшения криминальной обстановки в стране. Контроль за последней осложняется еще и тем, что многие мигранты селятся компактно, живут замкнутыми этническими обществами, кланами, конфессиональными сообществами.

5. Вывод из государственной формы собственности значительной части высших учебных заведений и учреждений здравоохранения — из федеральной собственности привел к снижению качества образования и ухудшению здоровья населения. В результате сократилась численность годных к военной службе призывников, способных

надежно работать со сложными современными системами вооружений и связи, и понизилось качество рабочей силы.

Еще одной угрозой, отчетливо проявившейся после принятия Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, является возросшая скорость происходящих в мире перемен.

Скорость изменения геополитической картины мира, мировой экономики и конъюнктуры международных рынков

Для продолжения своего существования нормально функционирующая система приспосабливается к среде, в которой она находится (окружающей внешней среде), и, по возможности, старается внести в нее выгодные для себя корректировки. Для успешной адаптации скорость происходящих в системе изменений должна позволять ей приспосабливаться к переменам во внешней среде, т. е. реагировать на движение этой среды без опасного для существования системы запаздывания и с соответствующей скоростью.

Человеческое общество не является исключением. Оно меняется под воздействием как внутренних, так и внешних обстоятельств, условий, причин. Скорость его изменения есть величина переменная, она не остается постоянной во времени. Замечено, что в процессе развития земной цивилизации скорость изменения мировой экономической системы повышается. К сожалению, происходящие перемены имеют не только положительные, но и отрицательные последствия, которые не всегда и не сразу осознаются, тем более что проявляются с лагом во времени. «Homo sapiens как вид не приспособлен ни к такой скорости перемещения, когда с одного континента на другой можно перелететь за несколько часов, ни к такому объему информации, которая обрушивается на него даже из утюга. Человечество каждый раз, поддаваясь новому изобретению коры головного мозга, видит в нем только первое, утилитарное, комфортное значение. И даже не пытается понять, что за этим стоит дальше» [18].

Важная роль в ускорении развития многих областей жизни общества принадлежит науке и технологическому прогрессу. Так, прогресс в сфере транспорта и транспортной инфраструктуры позволяет сократить время перемещения

людей и продуктов в пространстве. Это не только ускоряет процессы воспроизводства, но и способствует повышению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и регионов, географически удаленных от их главных поставщиков и потребителей. Регионы, своевременно не создавшие современные транспортные сети, проигрывают в конкурентной борьбе. Новейшие информационно-коммуникационные технологии, системы сбора, обработки и передачи данных, системно-программные комплексы и необходимое для них оборудование не только ускоряют поиск и передачу информации, процесс перемещения финансовых инструментов и вообще чего-либо в пространстве. Они меняют систему управления производством, человеком и обществом. Открывают новые возможности манипулирования общественным сознанием, организации и управления производством. Меняют характер труда и предъявляют новые требования к работающим, ведут к появлению новых методов исследования и получения знаний и т. д. Все это, в конечном счете, формирует новую экономику, новое общество.

На скорость перемен в мире и в отдельных его регионах влияют и происходящие на нашей планете природно-климатические изменения.

Своевременно реагировать на идущие в глобальной экономике и мировом сообществе перемены их отдельным участникам, кроме отставания в темпах развертывания научного и технологического прогресса, мешает ряд обстоятельств. В том числе традиции и культурные особенности, социальное устройство общества и его институтов, слабые связи с лидерами социально-экономического и научно-технологического развития. «Едва ли можно сбрасывать со счетов подчас упускаемые из виду различия в социокультурных традициях, которые в одних странах благоприятствуют или, по меньшей мере, не мешают, а в других, напротив, препятствуют становлению современных форм социально-экономической жизни, необходимых для перехода к расширенному воспроизводству с сопутствующим ему ростом среднедушевого дохода» [19].

Различия в темпах развития разных стран являются одним из проявлений закона неравномерности развития, — государства и экономики, не успевающие за переменами, оказываются на периферии социально-экономического развития. Такая участь грозит любому, запаздывающему

с началом адаптации и не успевающему приспособиться к изменившейся внешней среде.

Высокая скорость изменения окружающей среды может оказаться опасной для всех хозяйствующих субъектов², а не только для тех, кто за ней не успевает³. О некоторых из этих опасностей было сказано выше. Это:

- негативные последствия ускоренной депопуляции и обезлюдивания территорий, быстрого увеличения числа приезжающих в страну эмигрантов;

- утечка «мозгов» и капиталов;
- опасность потерять занимаемые позиции на рынке, стать менее конкурентоспособным в результате отставания в культурном, научном, технико-технологическом, социальном прогрессе.

Возможность молниеносного перемещения из страны в страну спекулятивного капитала опасна ускоренным распространением по миру финансового кризиса. Огромная скорость передачи данных о плохом состоянии экономики той либо иной страны, о ходе биржевых торгов может способствовать быстрому распространению финансовой паники.

Динамичные, порой резкие и неожиданные изменения в современном мире привели к появлению новых угроз важной составляющей экономического развития новой России — экспорту природных ресурсов: энергоносителей, металлов, леса, драгоценных камней и т. п. Уже в конце 2013 г. Российскую Федерацию, долгое время занимавшую монопольное положение в области доставки грузов в космос, в частности, на международную космическую станцию, может потеснить даже не государство, а частная компания SpaceX, создавшая и успешно запустившая в космос грузовой космический корабль Dragon, а также компания Orbital Science Corporation с ее космическим кораблем Cygnus.

Ряд опасностей несет в себе скорость смены информации и ее устаревание. В быстро меняющемся информационном поле легче пропустить нужную и забыть ранее поступившую информацию. С помощью информационных потоков,

² Хозяйствующие субъекты — субъекты, занимающиеся экономической деятельностью: производством, обменом, распределением, хранением, доставкой и потреблением благ.

³ В общем случае опасны не всякая скорость, запаздывание, различие в скоростях, а те, которые превышают некоторые пределы. Последние историчны и могут быть различными для разных субъектов.



доводимых разными способами, можно вызвать информационную перегрузку, отвлечь внимание от верного и важного, направить, например, исследователя или предпринимателя по ложному или тупиковому пути, манипулировать общественным мнением и т. д.

Быстрое развитие программирования и программного обеспечения, рост числа профессоналов в этой области сопряжены с опасностью появления компьютерных вирусов, в том числе боевых; увеличения числа и вредоносности компьютерных атак, взломов, утечек и кражи данных; нарушения работы оборудования, предприятий и организаций.

Понятно, что такие опасности возникают не просто потому, что появляются новые языки и методы программирования, разрабатывается и совершенствуется программное обеспечение, а потому, что есть условия и стимулы для их применения с целью личного обогащения, победы в конкурентной борьбе, в информационной и других войнах. Эксперт в области искусственного интеллекта И. С. Ашманов сказал в интервью «Российской газете»: «Мы мониторим социальные сети и СМИ, обнаруживаем вбросы и информатаки и можем сказать с уверенностью: информационная война на нашей территории идет давно, и пока «господство в воздухе» у потенциального противника» [20].

Одной из опасностей отставания в темпах развития науки, образования, техники является преобладание в профессиональных сферах и далее в бытовой лексике иностранных слов. Президент Национальной лиги переводчиков Ю. М. Алексеев отмечает: «Мы свидетели очень печального процесса — идет вымывание русского языка из профессиональных сфер. Мы можем оказаться в той же ситуации, что и жители Уэльса, где по-валлийски говорят теперь только дома. А это приведет к колоссальному обеднению родного языка, когда человек вместо того, чтобы использовать, к примеру, 40 тысяч слов, будет употреблять 300–400. В последнее время речь все чаще идет о «великом и могучем», но не русском, а английском» [21].

Различие в скоростях изменения элементов системы меняет структуру последней. При выходе величины такого различия за некоторые границы может разрушиться система. Так, неравномерное социально-экономическое и общественно-политическое развитие субъектов Российской Федерации может привести к усилению центробежных

сил и стремлению к региональному сепаратизму, вплоть до отделения от страны.

Здесь названы лишь несколько областей появления потенциальных угроз социально-экономическому развитию России, возникающих в результате разницы в скоростях происходящих в нашей стране и мире изменений. В действительности их больше, но, к сожалению, эта область пока не привлекла к себе достаточного, на наш взгляд, внимания и мало исследована.

Экономика России весьма чувствительна к происходящим в мире изменениям в силу ее зависимости от социально-экономической, валютно-финансовой и военно-политической ситуации в государствах, выступающих важными для страны торговыми, финансовыми и военно-политическими партнерами, осуществляющих инвестиции в российскую экономику, сотрудничающих с Российской Федерацией в области науки, техники и технологий. Поэтому скорости изменения геополитической картины мира, мировой экономики и конъюнктуры международных рынков следует изучать тщательно и всесторонне.

Литература

1. Абдурахманов М. И., Баришполец А. А., Манилов В. Л., Пирумов В. С. Геополитика, международная и национальная безопасность. Словарь-справочник. М.: Пробел, 1999. С. 320.
2. Энциклопедия экономической безопасности / М. В. Мясникович, П. Г. Никитенко, В. Г. Гавриленко и др.; Ин-т экономики НАН Беларуси, Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси. Минск: Право и экономика, 2007. С. 37.
3. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. Утверждена Указом президента Российской Федерации 12 мая 2009 г. № 537 // <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html>
4. Арабов П. Европа травит «русского медведя» // Известия. Федеральный выпуск. 2010. № 45. С. 04.
5. Медведев В. Проблемы экономической безопасности России // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 111–127; Сенчагов В. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России // Вопросы экономики. 1995. № 1. С. 97–106.; Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / под ред. В. К. Сенчагова. — М.: Дело, 2005; Социально-

- демографическая безопасность России / под ред. В. А. Черешнева, А. И. Татаркина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008.
6. Лялякина А. Росстат зафиксировал конец эпохи бэби-бума // Известия. Федеральный выпуск. 2013. № 61. С. 3.
 7. Социально-демографическая безопасность России / под ред. В. А. Черешнева, А. И. Татаркина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. С. 80.
 8. Косов В. В. Дорогое горячее как угроза целостности России // ЭКО. 2013. № 3. С. 95.
 9. Стереотипы и реальность // Вестник «Россия: третье тысячелетие». 2001. № 1. С. 87.
 10. Тропкина О. Рогозин сыграл старую новую роль // Известия. 2011. № 166. С. 01.
 11. Сулакшин С. С. Российский демографический кризис: от диагностики к оздоровлению. М.: Научный эксперт, 2006. С. 19–20.
 12. Из выступления Президента «Меркурий-клуба», Председателя Правления клуба академика РАН Евгения Примакова (14 января 2013 года, ЦМТ Москва) // URL: tpprf.ru/common/upload/15.01._Merkuriy-klub_2013.doc.
 13. Гринберг Р. Раскрепощение человека может вести к деградации страны // Известия. Федеральный выпуск. 2007. № 171. С. 9.
 14. Зотин А. Мозги на вынос // Деньги. 2012. № 45. С. 31.
 15. Россия: общество рисков? // Мировая экономика и международные отношения. 2013. № 10. С. 85.
 16. Заявление Святейшего Патриарха Кирилла в связи с беспорядками на Манежной площади (11 декабря 2010 г.). // <http://www.patriarchia.ru/db/text/1341558.html> (дата обращения: 20.12.2010 г.).
 17. Нестеров А., Вакурин А. Криминализация экономики и проблемы безопасности // Вопросы экономики. 1995. № 1. С. 141.
 18. «Когда говорят, что Интернет убьет телевидение, это глупость» — Константин Эрнст о будущем телевизионной индустрии // Коммерсантъ. 2011. № 193. С. 4.
 19. Эльянов А. Структурные реформы и дифференциация развивающихся стран // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 5. С. 6.
 20. Елисеев И. Забил я цифрой пушку туго // Российская газета. Неделя. 2013. № 109. С. 26.
 21. Новоселова Е. Перерасход английского // Электронный ресурс: <http://kob.su/forum/showthread.php?s=7c16c411219654a309bed641fe69face&t=8869>

Отраслевые рынки России: опыт системного анализа

ЩЕРБИНА МАРИНА ВЛАДИМИРОВНА

канд. экон. наук, доцент кафедры микроэкономики Финансового университета

E-mail: marina0559@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

В статье освещается проблематика отраслевых исследований и подробно рассматриваются инструментарий и методика их проведения, автором которой является доцент кафедры «Микроэкономика» Финансового университета канд. экон. наук М. В. Щербина. В качестве примера приведены работы студентов кафедры «Микроэкономика», выполненные под руководством М. В. Щербины, сделанные ими в рамках выставки «Ярмарка научных идей» факультетов, прошедшей в 2011 г.

Ключевые слова: конкуренция, индекс, охват рынка, отраслевой анализ, отраслевые исследования.

Russian industrial markets: the experience of system analysis

SCHERBINA MARINA VLADIMIROVNA

Candidat of Science in Economics, Associate Professor of the Chair «Microeconomics», Financial University

ABSTRACT

The article highlights the perspective of branch researches and the tools and technique of carrying them out. Author of the methods is the associate professor of Microeconomics Department of Finance University under the Government of Russian Federation, Marina Shcherbina. By way of example the author presents student research works in the Microeconomics that were performed under the direction of Marina Shcherbina for the Fair of Scientific Ideas faculties' exhibition of 2011.

Keys words: the competition, index, market coverage, branch researches, Microeconomics researches technique, the Fair of Scientific Ideas exhibition.

В рамках основных направлений, обозначенных в промышленной политике РФ, и в связи с инновационными направлениями высшего образования на протяжении пяти лет в Финансовом университете (бывшая Финакадемия) при Правительстве РФ проводились отраслевые исследования. В течение этого времени по определенной методике было исследовано конкурентное состояние в 22 отраслях. По мере накопления информации стало понятно, что конкурентная среда оказывает влияние на политику фирмы в отношении фиксации прибыли, инноваций, выбора типа пути развития (интенсивный, экстенсивный). Простые, казалось бы, исследования стали открывать новые экономические аспекты поведения компаний как на микро-, так и на макроуровнях. Отраслевой анализ проводился при участии студентов Финакадемии. Тематика исследований приобретает большую значи-

мость, так как подготовка бакалавров и магистров в Финансовом университете ориентирует их на изучение национальной экономики. В этой связи необходимо было осмыслить и понять положительные и отрицательные аспекты существования крупных компаний в плане развития экономики, их место в ее институциональной структуре. Одновременно формировалось понимание прикладного характера целых разделов экономической теории.

Например, теоретические основания анти-монопольной политики очень важны для того, чтобы нормы и институты антимонопольного регулирования строились на категориях экономической целесообразности, а не вращались между противоречивым и расплывчатым понятием общественной пользы и узкогрупповыми интересами.

Целью данной работы студентов является проведение исследований в форме учебного проекта

Таблица 1

Действие	Рассчитываемый индекс
Выбор рынка	Индекс специализации
Выборка и ранжирование предприятий	Коэффициент охвата
Определение долей предприятий	CR (concentration ratio) HHI-Херфиндаля-Хиршмана
Определение степени конкурентности рынка	Индекс Лернера
Измерение степени неравенства размеров фирм	Дисперсия долей предприятий на рынке
Определение средней доли предприятий	Индекс энтропии

реальных отраслей экономики РФ на предмет выявления степени их монополизации и ее последствий для инновационной политики фирмы.

Для достижения основной цели исследования необходимо рассчитать и осмыслить ряд экономических показателей. Исследования предполагают доступ к различным информационным ресурсам.

Условно все исследование можно разделить на три этапа.

Первый этап

Теоретическое обоснование необходимости отраслевых исследований на примере конкретной отрасли РФ

Студенты вполне справятся со следующими задачами:

- теоретическое обоснование равенства рынка и выбранной отрасли;
- описание технологической цепочки в отрасли;
- прогнозирование отраслевых барьеров входа и выхода;
- оценка уровня технологического развития в отрасли;
- привлечение мирового опыта развития данных отраслей на примере какой-либо одной страны.

Второй этап

Исследование концентрации в отрасли и определение типа рынка

В начале второго этапа необходимо оценить возможность получения определенной информации об отрасли на протяжении, по крайней мере, трех лет. Это необходимо для дальнейшего понимания динамики конкурентной среды выбранного рынка. Здесь также учитываем, что преподаватель

и студенты должны иметь определенные навыки использования математического аппарата. Опыт показывает, что при разбивке студенческой группы на подгруппы по 3–6 человек обязательно попадает студент, владеющий началами высшей математики. И здесь студенты должны выбрать предприятия, относящиеся к данному рынку, товарную линейку, по которой проводится отраслевой анализ. Предприятия на рынке распределяются в зависимости от размера выручки. Согласно рейтинговой системе – по убыванию.

В таблице 1 показан алгоритм расчетов индексов и шагов исследования.

Далее студенты определяют уровень концентрации на рынке и, согласно экономической теории, определяют тип рынка. По мнению профессора, д-ра экон. наук С.Б. Авдашевой, необходимо проанализировать распределение предприятий по концентрации рыночных продаж. Если предприятий в выборке много, то необходимо их объединить по примерно одинаковым объемам продаж или по каким-то другим критериям. Критерии обосновать [1].

Третий этап

Влияние степени монополизации в отрасли на развитие и положение предприятий. Инновации и конкуренция в выбранной отрасли

В заключение студенты анализируют показатели монопольной власти, рассматривают взаимосвязь индекса Лернера с показателем концентрации Херфиндаля—Хиршмана и другими показателями. Автор полагает, что формулы для расчетов доступны как в учебниках по экономике, так и в учебниках по теориям отраслевых рынков. Поиск их не вызовет затруднений у преподавателей и студентов.

Далее отмечают как стратегические, так и нестратегические факторы, влияющие на рыночную структуру, а также определяют барьеры входа на товарный рынок. С учетом российского и мирового опыта обосновывается недостаточность информации, которую предоставляют нам индексы концентрации и монопольной власти. Безусловно, здесь необходимо изучение как экономической, так и правовой литературы. Рекомендуется активно пользоваться сайтами министерств и ведомств Российской Федерации, отраслевых и экономических изданий, отчетностью компаний и т.д. Возникает закономерный вопрос: почему методика отраслевого анализа и положения фирмы в отрасли Федеральной антимонопольной службы РФ не рассматривает все индексы¹ (Бэйна, Тобина, Папандреу и т.д.). В своих исследованиях студентам предлагается сделать краткий обзор этих индексов.

Ряд учебников и сборников задач предлагают дискуссии и тренинги на эту тему. Например, сборник задач по микроэкономике к «Курсу микроэкономики» Р.М. Нуреева предлагает ответить на следующие вопросы:

Какие величины могут использоваться в качестве показателя размеров фирмы? Охарактеризовать достоинства и недостатки, а также области применения разных показателей размера фирмы.

¹ Приказ ФАС России от 28. 04. 2010г. № 220 «Об утверждении порядка проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке».

Почему данных о размере действующих на рынке фирм недостаточно для того, чтобы сделать выводы относительно концентрации продавцов на рынке.

Охарактеризовать достоинства и недостатки основных показателей концентрации продавцов на рынке.

Существует ли связь между концентрацией и уровнем монопольной власти продавцов на рынке? Если да, то какая.

Как уровень монопольной власти на рынке зависит от межвременных предпочтений фирм и уровня хозяйственного риска [2].

Так как наше исследование носит и научный характер, предлагается оценить рыночные результаты отрасли до кризиса, во время кризиса. Студенты могут дать прогноз динамики поведения отрасли после выхода из рецессии. И можно построить наиболее интересный, на наш взгляд, график или диаграмму связи между конкуренцией и инновациями.

На протяжении всего исследования следует вести дневник анализа отрасли.

Можно предположить, что гипотеза Й. Шумпетера о необходимости для общества существования временной монополии верна, так как при исследовании реальных рынков очевидна зависимость устойчивости прибыльности компаний от инноваций.

Исследование завершено. Поставленные цели достигнуты.

Представляем вашему вниманию несколько конкретных исследований.

Исследование рынка рафинированного подсолнечного масла

Максимова Мария Алексеевна, группа ФР4-16,

Артюнян Айк Ваагнович, группа Б4-3, студенты Кредитно-экономического факультета

Введение

Подсолнечное масло — это тот продукт, которым в том или ином виде ежедневно пользуется большинство семей как в России, так и во всем мире. Сам по себе подсолнечник был известен на Руси со времен Петра I, но технология приготовления масла появилась значительно позже. С каждым годом эти технологии совершенствуются, выходя на новые ступени развития. Именно такой прин-

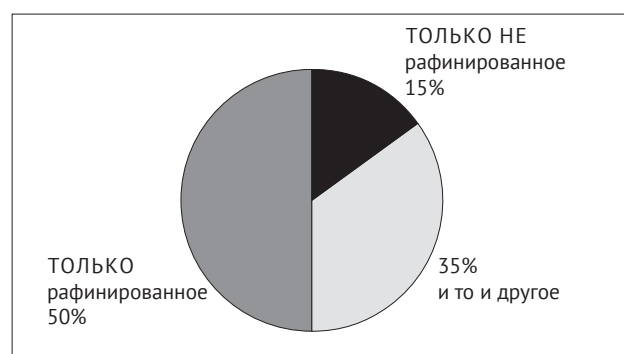
ципально новой ступенью в развитии масложирового производства стало появление технологии обработки подсолнечного масла — рафинации. Рафинированное подсолнечное масло становится прозрачным, золотистым или светло-желтым, оно практически не пенится и не «стреляет» на сковороде и к тому же не имеет резкого запаха и горького привкуса, масло становится как бы нейтральным и не отражается на вкусе пригото-

Таблица 1

№	Название	Объем производства, т					
		2007	%	2008	%	2009	%
1	ОАО «Казанский жировой комбинат»	6100	0,64	26 200	2,54	32 000	2,53
2	ЗАО «Маслопродукт»	62 300	6,53	57 800	5,61	73 400	5,80
3	ФЛ «МЖК Краснодарский» ООО «МЭЗ Юг России»		0,00	16 000	1,55	38 900	3,07
4	ООО «ЗРМ «Эртильский»	13 500	1,42	9100	0,88	10 300	0,81
5	ОАО «Валуйский комбинат растительных масел»	104 900	11,00	97 400	9,46	81 400	6,43
6	ОАО «Глюкозно-паточный комбинат «Ефремовский»	70 600	7,40	89 600	8,70	99 500	7,86
7	ФЛ «Лабинский МЭЗ» ООО «МЭЗ Юг России»		0,00	84 000	8,16	126 800	10,02
8	ОАО «Иркутский МЖК»	23 000	2,41	19 000	1,84	18 400	1,45
9	ООО «Родник-98»	19 200	2,01	15 900	1,54	19 200	1,52
10	ОАО «Астон»	77 400	8,12	94 100	9,14	120 600	9,53
11	ОАО «Эфирное» («ЭФКО»)	134 700	14,13	141 400	13,73	166 100	13,13
12	ОАО «Аткарский МЭЗ»	95 600	10,03	95 500	9,27	73 500	5,81
13	Филиал ООО «Бунге СНГ» в Колодезном		0,00	56 800	5,51	124 000	9,80
14	ЗАО «Веневский маслозавод»	9200	0,96	8800	0,85	11 300	0,89
15	ОАО «Урюпинский маслоэкстракционный завод»	8100	0,85	8100	0,79	45 200	3,57
16	ООО «ИМЗ»	24 200	2,54	14 600	1,42	10 000	0,79
17	ОАО «Орелрастмасло»	37 800	3,96	28 300	2,75	28 600	2,26
18	ООО «КЛАСКО»	20 400	2,14	12 600	1,22	6400	0,51
19	ОАО «Новосибирский жировой комбинат»	56 700	5,95	46 400	4,50	47 400	3,75
	Итого	763 700		921 600		1 133 000	

ленных блюд, а при хранении в нем не образуется осадок.

Независимых статистических данных по потреблению рафинированного масла практически нет, либо они проводятся в рамках маркетингового анализа самих предприятий и не разглашаются. По данным Санкт-Петербургской исследовательской компании «Гортис» [3], которая проводила обзор рынка рафинированного растительного масла в 2002 г., семьи предпочитают покупать:



Таким образом, несмотря на то, что данные исследования несколько устарели, тенденция семей покупать преимущественно рафинированное масло сохранилась, на это указывает, например, содержание рекламы подсолнечного масла, в которой все больше и больше делается акцент на преимуществах рафинированного масла, что является значительным фактором в определении предпочтений населения. Итак, большинство современных хозяек предпочитают покупать именно рафинированное подсолнечное масло, а потому этот тип продукции мы взяли за базис данного исследования, чтобы конкретизировать анализируемую сферу с целью наиболее точного анализа рынка.

Основными целями нашего исследования являются:

- определение типа рынка рафинированного подсолнечного масла;
- дополнительный анализ состояния рынка по выявлению сильных и слабых сторон;
- аналитический прогноз развития данной отрасли производства.

Для достижения данных целей необходимо решить следующие задачи:

- собрать необходимую информацию;
- проанализировать собранные данные в рамках определенного временного отрезка и сделать выборку наиболее значительных предприятий;
- для данных предприятий рассчитать основные индексы и сделать соответствующие выводы по типу и структуре рынка;
- структурировать полученные выводы и дать общую характеристику развития отрасли;
- дать свои прогнозы развития данной отрасли на ближайшие несколько лет.

Расчет основных индексов

Для начала предоставим выборку наиболее значительных предприятий в данной отрасли по принципу рыночной доли фирмы (табл. 1).

Серым цветом в таблице выделены лидеры данной отрасли — это ОАО «Валуйский комбинат растительных масел», ОАО «Глюкозно-паточный комбинат «Ефремовский», ФЛ «Лабинский МЭЗ» ООО «МЭЗ Юг России», ОАО «Астон», ОАО «Эфирное» («ЭФКО») и ОАО «Аткарский МЭЗ». Абсолютным лидером на исследуемом временном промежутке на 2009 г. является ОАО «Эфирное»,

которое выпускает более 13% от объема общей продукции [4].

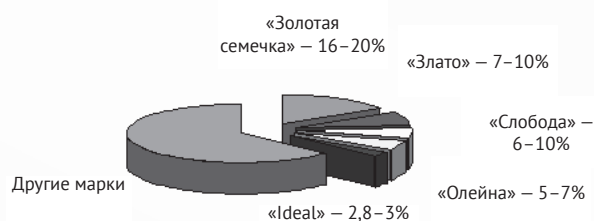
Во-первых, рассчитаем коэффициент охвата (табл. 2).

Таблица 2

коэффициент охвата 2007 г.	80,09%
коэффициент охвата 2008 г.	89,48%
коэффициент охвата 2009 г.	89,55%

С 2007 по 2009 г. данный коэффициент увеличился на 9,46% и составил 89,55%. Такое значение величины данного коэффициента достаточно для качественного анализа выбранной отрасли.

Доля рынка, занимаемая основными брендами в 2009 г.:



Сравнение выручки за три года выявляет наиболее развивающиеся и наиболее отстающие предприятия данной выборки.

Для начала стоит сказать о явных твердых лидерах по объему выручки — это ОАО «Эфирное» и ОАО «Глюкозно-паточный комбинат «Ефремовский». ОАО «Астон», два года занимающий 3-е место, внезапно опускается сразу на 6-е, возможно, не сумев выстоять после кризиса, и его место тут же занимает прогрессирующее ОАО «Аткарский МЭЗ». При этом явно выделяются три предприятия, которые имеют нулевую прибыль за все три года: Филиал ООО «Бунге СНГ» в Колодезном, ФЛ «МЖК Краснодарский» и ФЛ «Лабинский МЭЗ» ООО «МЭЗ Юг России».

Следующим пунктом является расчет индекса концентрации (табл. 3). Значение индекса говорит о том, что рынок достаточно конкурентный, увеличение индекса в течение данного периода незначительно и иллюстрирует стабильность в распределении рыночной власти. Это особенно видно на диаграммах, которые показывают, что с 2007 по 2009 г. рыночные доли участников балансируются, крупные несколько размываются,

Таблица 3

Год	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Индекс концентрации	0,800	0,894	0,895

а более мелкие укрепляются, хотя 2008 г. в этом плане был достаточно неоднозначен ввиду кризисной конъюнктуры.

Однако информации, которую дает нам индекс концентрации, недостаточно для характеристики рынка. Недостаточность индекса концентрации для характеристики потенциала рыночной власти фирм объясняется тем, что он не отражает распределения долей как внутри группы крупнейших фирм, так и за ее пределами между фирмами-аутсайдерами. Поэтому необходимо использовать и другие показатели для наиболее точного результата.

Индекс Херфиндала—Хиршмана (табл. 4).

Таблица 4

Год	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Индекс Херфиндала—Хиршмана	0,06605	0,06996	0,06849

При подсчете индекса использовались 20 предприятий из выборки.

Индекс НИИ принимает значения от нуля до единицы: если значение мало отличается от нуля, то на рынке существует ситуация, близкая к совершенной конкуренции, и, наоборот, когда значения индекса приближаются к единице, на рынке существует сильная монополия. Полученные показатели индекса подтверждают предыдущие выводы о том, что рынок является достаточно конкурентным, и его можно назвать рынком монополистической конкуренции. Несмотря на незначительное повышение индекса в 2008 г., что, вероятно, является следствием кризиса, который укрепил позиции крупных компаний и фактически разорил более мелкие, все же тенденция монополизации не укрепилась и в 2009 г. пошла на спад.

Индекс энтропии (табл. 5).

Таблица 5

Год	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Индекс энтропии	2,142	2,442	2,454

Индекс энтропии представляет собой показатель, обратный концентрации: чем выше показатель энтропии, тем ниже возможности продавцов

влиять на рыночную цену. Увеличение индекса означает снижение концентрации в отрасли, а полученные значения говорят о том, что производители не имеют большой возможности влияния на рыночную цену.

Для измерения степени неравенства размеров фирм, действующих на рынке, используется показатель дисперсии рыночных долей (табл. 6).

Таблица 6

Год	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Дисперсия рыночных долей	0,00200	0,00224	0,00224

В нашем исследовании $\sigma^2 = 0,00224$. Это означает, что разброс рыночных долей незначителен. Учитывая значения показателей, представленных выше, можно сделать вывод о том, что рынок рафинированного подсолнечного масла представлен фирмами, имеющими приблизительно равные рыночные доли, а значит, равные возможности влияния на состояние конъюнктуры данного рынка монополистической конкуренции, хотя при этом есть несколько наиболее крупных фирм.

Далее рассмотрим показатели концентрации продаж внутри нашей выборки за 2007, 2008 и 2009 гг. Исследование выявило явную тенденцию к уменьшению степени концентрации продаж. Наибольшие изменения происходили с 2007 по 2008 г., впоследствии группы не изменились в составе, однако показатели концентрации продаж внутри групп несколько раз корректировались как в большую сторону (в группах, где показатель меньше единицы), так и в меньшую — во всех остальных. Это снова указывает на то, что крупные и мелкие предприятия постепенно стабилизируют свое положение на рынке, что, в свою очередь, способствует развитию конкуренции.

Следующим этапом является расчет коэффициента использования производственной мощности (табл. 7) [4]. Посчитать коэффициент использования производственной мощности по производству рафинированного масла невозможно, поскольку мы не обладаем информацией именно по данной отрасли. Но посчитать КИПМ всей компании в целом возможно, однако в лучшем случае — за 2003 и 2004 гг., поскольку необходимые данные за наблюдаемый период (2007–2009 гг.) отсутствуют.

Нами были рассмотрены 17 российских фирм. Но КИПМ некоторых фирм не были подсчитаны, поскольку ими не была представлена



Таблица 7

Название предприятия	Коэффициент использования производственной мощности	
	2003	2004
ОАО «Глюкозно-паточный комбинат «Ефремовский»	40,8	36,2
ОАО «Кировский маргариновый завод»	13,6	18,3
ЗАО «УМЖК «Приморская соя»	5,1	5,6
ОАО «Иркутский МЖК»	3,9	4,3
ОАО «Эфирное» («ЭФКО»)	7,3	10,6
ООО «ЗРМ «Эртильский»	–	–
ООО «Родник-98»	–	–
ОАО «Жировой комбинат»	14,2	15,3
ЗАО «Веневский маслозавод»	6,8	7,4
ОАО «Аткарский МЭЗ»	–	–
ОАО «Орелрастмасло»	5,2	8,2
ООО «Арчединская промышленная группа»	–	–
ООО «КЛАСКО»	3,7	3,9
ОАО «Казанский жировой комбинат»	–	–
ООО «ИМЗ»	–	–
ООО Фирма «Курень»	–	5,9
ОАО «ЗРМ Бутурлиновский»	1,9	1,8

информация в соответствующие госорганы. По полученным данным можем сделать вывод, что в 2003 г. самым высоким КИПМ обладает компания ОАО «Глюкозно-паточный комбинат «Ефремовский» (40,80384%), КИПМ других компаний не превышает 15%. На последнем месте компания ОАО «ЗРМ Бутурлиновский» (1,992%). Что касается 2004 г., то на первом и на последнем местах те же компании с показателями 36,24% и 1,8% соответственно. Но даже самые высокие показатели среди 17 нами рассмотренных фирм меньше, чем среднеотраслевые, которые составляют за 2003 и 2004 гг. 62% и 66% соответственно, по данным Федеральной службы государственной статистики РФ [5]. Внутри ранжирования видна явная тенденция к увеличению коэффициента использования производственной мощности, за исключением лидера и самой отстающей компании. Можно предположить, что эта тенденция сохранилась, и с каждым годом производства

становятся более эффективными, поскольку данные показатели явно говорят о значительном недоиспользовании производственных мощностей предприятиями.

Далее рассмотрим численность занятых [4] в производстве выбранного товара. Численность занятых считается как произведение индекса специализации на количество занятых. Мы рассчитали на 2009 год (табл. 8).

Из таблицы видно, что наибольшее количество людей, занятых в производстве рафинированного масла в компании ОАО «Эфирное» («ЭФКО»), — 14 691 чел. Данная компания ведет свое производство в Белгородской области. На последнем месте компания ООО «Арчединская промышленная группа» — 120 чел., производство которой размещено в Волгоградской области. В целом по России, из рассмотренных нами 17 фирм, в производстве рафинированного масла заняты 29 106 чел., значит, расширение предприятий внутри отрасли

Таблица 8

Наименование	Регион	Объем пр-ва	Доля в% (IS)	Численность занятых	Численность занятых в производстве выбранного товара
ОАО «Эфирное» («ЭФКО»)	Белгородская область	166 100	9,94	1478	14691
ОАО «Глюкозно-паточный комбинат «Ефремовский»	Тульская область	99 500	5,96	822	4899
ОАО «Аткарский МЭЗ»	Саратовская область	73 500	4,40	700	3080
ОАО «Казанский жировой комбинат»	Республика Татарстан	32 000	1,92	1209	2321
ОАО «Орелрастмасло»	Орловская область	28 600	1,71	173	296
ООО «Родник-98»	Краснодарский край	19 200	1,15	400	460
ОАО «Иркутский МЖК»	Иркутская область	18 400	1,10	1512	1663
ЗАО «Веневский маслозавод»	Тульская область	11 300	0,68	500	340
ООО «ЗРМ «Эртильский»	Воронежская область	10 300	0,62	500	310
ОАО «ЗРМ Бутурлиновский»	Воронежская область	10 000	0,60	206	124
ООО «ИМЗ»	Ивановская область	10 000	0,60	506	304
ООО «КЛАСКО»	Ставропольский край	6 400	0,38	230	87
ЗАО «УМЖК «Приморская соя»	Приморский край	6 100	0,37	483	179
ОАО «Кировский маргариновый завод»	Кировская область	4 000	0,24	259	62
ОАО «Жировой комбинат»	Свердловская область	3 500	0,21	1301	273
ООО «Арчединская промышленная группа»	Волгоградская область	2 000	0,12	120	14
ООО Фирма «Курень»	Ставропольский край	340	0,02	130	3
ИТОГО					29106

позволит обеспечить значительную занятость населения.

Показатель реализации на одного занятого [4] для каждого предприятия (табл. 9).

Из полученных результатов можем сделать вывод, что самый высокий показатель реализации на одного занятого у фирмы ОАО «Орелрастмасло» (130). У такой фирмы, как ООО «ЗРМ «Эртильский», показатель реализации невозможно подсчитать, поскольку нет данных о деятельности фирмы (средний выпуск продукции). Здесь мы можем увидеть, что фирма не считается крупной, не лидер в отрасли и является закрытой с точки зрения информации, но, несмотря на это, имеет высокий показатель реализации на одного занятого. На

последнем месте среди 17 рассмотренных — фирма ОАО «Жировой комбинат».

В ходе данного исследования прямой и обратной связи между выпуском продукции, числом занятых в производстве и реализацией на одного занятого обнаружено не было, хотя данный показатель должен зависеть от величины предприятия на рынке, поскольку более крупные предприятия имеют преимущество в производительности труда и, следовательно, в издержках, а также преимущество повышать цену. Отсутствие зависимости говорит о неэффективной деятельности крупных предприятий и их недостаточной рыночной власти, что снова подтверждает наши выводы о конкуренции в отрасли.



Таблица 9

Номер	Наименование	Средний выпуск продукции, т.	Численность занятых	Реализация на 1 занятого
1	ОАО «Эфирное» («ЭФКО»)	61 100	1478	41
2	ОАО «Глюкозно-паточный комбинат «Ефремовский»	66 450	822	81
3	ОАО «Аткарский МЭЗ»	88 200	700	126
4	ОАО «Казанский жировой комбинат»	21 433	1209	18
5	ОАО «Орелрастмасло»	22 538	173	130
6	ООО «Родник-98»	19 450	400	49
7	ОАО «Иркутский МЖК»	18 985	1512	13
8	ЗАО «Веневский маслозавод»	10 400	500	21
9	ООО «ЗРМ «Эртильский»	–	500	–
10	ОАО «ЗРМ Бутурлиновский»	9128	206	44
11	ООО «ИМЗ»	16 266	506	32
12	ООО «КЛАСКО»	10 928	230	48
13	ЗАО «УМЖК «Приморская соя»	8114	483	17
14	ОАО «Кировский маргариновый завод»	4157	259	16
15	ОАО «Жировой комбинат»	2797	1301	2
16	ООО «Арчединская промышленная группа»	3310	120	28
17	ООО Фирма «Курень»	342	130	3

Следующим индикатором является фондовооруженность труда (табл. 10).

Самый высокий показатель фондов у компании ОАО «Аткарский МЭЗ» — 2196875. Рост фондовооруженности труда обусловлен не только быстрым насыщением производства средствами механизации и автоматизации основных технологических операций. Важное значение имеет и то, что технические средства все больше выполняют функции контроля и регулирования производственных процессов. Нужно отметить, что высокие показатели фондовооруженности труда и ее рост обеспечивают повышение производительности труда, рентабельности производства, снижение себестоимости продукции, улучшение ее качества. Но проверить, был ли рост в каждой компании, с теми данными, которыми мы обладаем, невозможно. Результаты наших расчетов носят близкий к реальности показатель, поскольку коэффициент фонда был подсчитан из средних значений.

Взаимосвязь между фондовооруженностью труда и показателем реализации на одного занятого заключается в том, что в обоих подсчетах мы должны обладать информацией о численности занятых в каждой компании. Оба показателя занимают место «знаменателя» в формулах. Это означает, что величина труда и показателя реализации на одного занятого напрямую зависят от количества рабочих.

Заключение

Проанализировав результаты эмпирических исследований, можно сделать вывод, что отрасль производства рафинированного подсолнечного масла является достаточно конкурентной и соответствует монополистической конкуренции, хотя тем не менее существует несколько сравнительно крупных предприятий. Анализируя динамику совокупности показателей рыночной власти фирм, можно заметить тенденцию к де-

Таблица 10

Номер	Наименование	Среднее значение стоимости основных средств предприятия, руб.	Численность занятых, чел.	Фондовооруженность труда, руб./чел.
1	ОАО «Эфирное» (“ЭФКО”)	1 553 664 000	1478	1 051 193,505
2	ОАО «Глюкозно-паточный комбинат «Ефремовский»	1 346 328 200	822	1 637 868,856
3	ОАО «Аткарский МЭЗ»	1 537 812 250	700	2 196 874,643
4	ОАО «Казанский жировой комбинат»	1 144 107 000	1209	946 325,062
5	ОАО «Орелрастмасло»	153 337 800	173	886 345,6647
6	ООО «Родник-98»	16 328 750	400	40 821,875
7	ОАО «Иркутский МЖК»	758 234 200	1512	501 477,6455
8	ЗАО «Веневский маслозавод»	250 408 800	500	50 0817,6
9	ООО «ЗРМ «Эртильский»	42 394 800	500	84 789,6
10	ОАО «ЗРМ Бутурлиновский»	65 097 000	206	316 004,8544
11	ООО «ИМЗ»	119 573 600	506	236 311,4625
12	ООО «КЛАСКО»	161 401 000	230	701 743,4783
13	ЗАО «УМЖК «Приморская соя»	29 649 400	483	61 385,92133
14	ОАО «Кировский маргариновый завод»	133 161 400	259	514 136,6795
15	ОАО «Жировой комбинат»	489 807 800	1301	376 485,6264
16	ООО «Арчединская промышленная группа»	73 232 800	120	610 273,3333
17	ООО Фирма «Курень»	23 617 400	130	181 672,3077

монополизации отрасли — рыночные доли предприятий постепенно уравниваются, создавая конкурентный баланс. Однако стоит учитывать, что информации, предоставляемой рыночными индикаторами, недостаточно для оценки конъюнктуры на рынке, потому что данные, имеющиеся для исследования, не всегда являются действительно реалистичными, а также существуют нерыночные факторы, которые трудно учесть.

Мы не зря выбрали за период исследования 2007–2009 гг., поскольку этот период показывает, каким образом кризис отразился на состоянии в отрасли. Как показали исследования, в период самого кризиса степень монополизации возросла. Это связано с тем, что нестабильным предприятиям было сложно справиться со сложившейся неблагоприятной обстановкой, что усилило позиции лидеров. Впрочем, этот незначительный скачок не закрепился, и тенденция

к развитию конкуренции в отрасли продолжилась в следующем году.

Анализ эффективности производства показал, что на данный момент большинство предприятий значительно недоиспользует свои потенциальные возможности. Процесс рафинации постоянно модернизируется, например, такая стадия очистки, как вымораживание, появилась сравнительно недавно, что говорит о внедрении инноваций в производство. Однако информации о проведенных в последнее время модернизационных мероприятиях на предприятиях практически нет, что является одной из причин низкой мощности производств. Если внедрение инноваций в отрасль не будет осуществляться, то это негативно скажется не только на внутренней конкуренции в отрасли, но и внешней конкуренции на мировых рынках.

Региональное распределение предприятий обусловлено климатическими особенностями.



Производства преимущественно организованы на юге России. Концентрация предприятий в одном месте не позволяет им иметь власть на местных рынках, а лишь развивает конкуренцию. Такое распределение производств также увеличивает расходы на транспортировку конечного продукта внутри российских границ, однако эти расходы входят в структуру расходов скорее реализаторов товара, чем производителей, которые стараются располагаться в непосредственной близости к сырьевой базе.

В последние годы в мире наметился «подсолнечный бум», связанным с активным изучением потенциала подсолнечного масла. В отличие от России, где этот продукт используется

преимущественно в пищевых целях, Европа уже давно использует этот ресурс в качестве биотоплива. Конечно, России, как стране, и так имеющей значительные запасы топливных ресурсов, казалось бы, нет смысла заниматься подобными разработками. Тем не менее может быть выгоднее экспортировать заинтересованной Европе биологическое топливо на основе подсолнечного масла? Российским производителям стоит задуматься о наиболее эффективном использовании данного ресурса, посмотрев на него с другой стороны. Однако не стоит забывать о развитии отечественного рынка рафинированного подсолнечного масла, чтобы качество данного продукта продолжало составлять конкуренцию известным зарубежным брендам.

Исследования и анализ конкурентной среды, входные барьеры и конкурентные преимущества на примере рынка стоматологических услуг

Алексеева Мария Ивановна, группа ФР3-1

Бояркина Алина Станиславовна, группа Б3-3, студенты Кредитно-экономического факультета

Введение

На сегодняшний день стоматологический бизнес является одним из самых популярных. Об этом нам говорит все большее и большее количество клиник, появляющихся на улицах наших городов. В Европе и Америке этот вид предпринимательства признан одним из самых прибыльных. Несмотря на большее, по сравнению, например, с салонным или ресторанным бизнесом, количество инвестиций, стоматологическая клиника является наиболее успешным вложением средств за счет того, что этот бизнес не является сезонным, он стабилен и устойчив. Это обеспечивает стабильным спросом, так как 75% населения нуждается в стоматологической помощи. Именно поэтому мы выбрали объектом своего исследования стоматологический бизнес в России на примере Москвы и Московской области. Мы выбрали именно этот регион, так как большинство предпринимателей стекаются именно в Москву, потому что именно здесь проживает 1/7 всех жителей страны, а следовательно, спрос на услуги огромен.

Главной целью нашего исследования является анализ текущей ситуации на рынке [9]. Мы

поставили перед собой ряд вопросов, которые рассмотрели далее в нашей работе.

1. Исследование уровня концентрации на рынке. Определение типа рынка.
2. Выделение основных сегментов рынка.
3. Описание структуры рынка.
4. Определение барьеров входа и выхода на рынок.
5. Определение основных тенденций рынка.
6. Изучение особенностей маркетинга и программы привлечения клиентов.
7. Работа со статистическими данными. Анализ финансовой отчетности.

1. Исследование концентрации на рынке. Определение типа рынка

С помощью различных индексов мы определили, каким является рынок, который мы исследуем, а также выделили несколько тенденций. Прежде всего следует отметить, что в Москве и Московской области зарегистрировано около 2108 фирм. Из их числа мы выделили 10 клиник-лидеров по показателю «выручка от продаж». Доли остальных клиник меньше 1% [4].

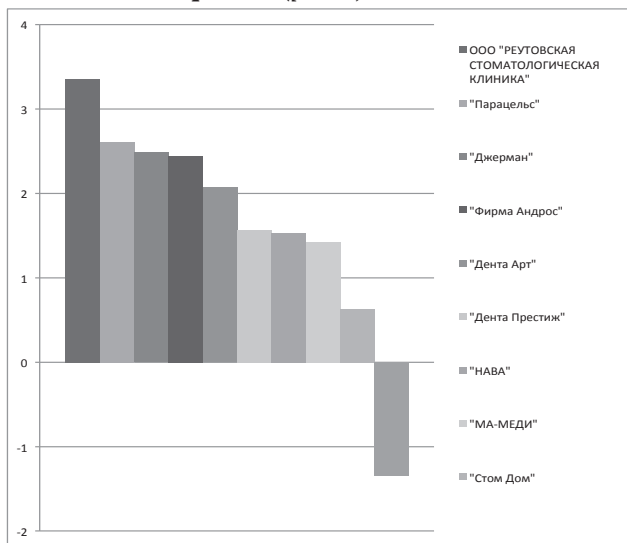
Индекс Херфиндаля-Хиршмана

Первый индекс, который мы использовали в нашем исследовании, это индекс Херфиндаля-Хиршмана. Данный показатель помог нам выявить тип рынка нашей отрасли.

Применяем формулу $HHI = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2$, где S_1, S_2 — выраженные в процентах доли продаж фирм в отрасли, получаем:

$$HHI = 28,82^2 + 13,59^2 + 12,03^2 + 11,45^2 + 7,9^2 + 4,822^2 + 4,6^2 + 1,86^2 + 0,26^2 = 1418,744.$$

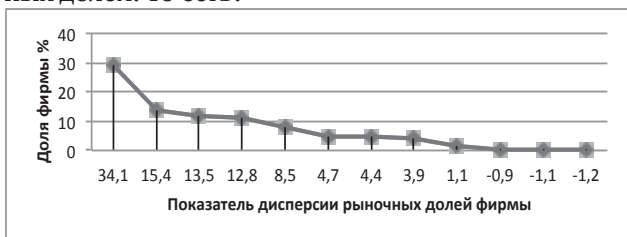
Индекс энтропии (рис. 1).



Напомним, что чем выше показатель энтропии, тем ниже возможности продавцов влиять на рыночную цену. Ниже представлен график вышеупомянутых фирм-лидеров. Поскольку все-таки мы видим положительные показатели данного индекса, мы все равно замечаем, что он недостаточно велик для строгого контроля над рынком, а одна компания и вовсе не имеет никакого влияния.

Дисперсия рыночных долей (рис. 2)

На данном графике отображена дисперсия рыночных долей лидеров, которые были выделены на предыдущем графике (рис. 1). Здесь мы видим, что чем ниже доля на рынке, занимаемая фирмой, тем ниже и неравномерность распределения рыночных долей. То есть:



Вывод

Благодаря индексу Херфиндаля-Хиршмана становится ясно, что данный рынок является умеренно-концентрированным, т. е. ситуация близка к совершенной конкуренции, при которой ни один из участников не может повлиять на уровень цен. Несмотря на это, с помощью индекса энтропии мы видим, что определенное влияние на рынок могут оказывать некоторые крупные операторы, чьи выручки огромны по сравнению с другими. Однако даже их доли недостаточно для олигополизации рынка. Наличие избыточного предложения, повышенных требований к ассортименту и качеству услуг помогают им вытеснить с рынка мелких игроков.

2.Определение барьеров входа в отрасль

Затраты

Обычно при создании стоматологической клиники среднего класса требуется:

Оборудование		Итого
5 кресел по 15–20 тыс. долларов за каждое		75–100 тыс. долл.
Оснащение 5 тыс. долларов на кресло		25 тыс. долл.
Рентген:		20 тыс. долл.
• панорамный	16,5 тыс. долл.	
• прицельный	3,5 тыс. долл.	
Мебель, вспомогательное оборудование		15 тыс. евро
Всего		135–160 тыс. долл.

Суммарные затраты на создание клиники включают:

Ремонт	30–50 тыс. долл.
Оборудование	135–160 тыс. долл.
Все остальные затраты, в том числе проектирование, документация, раскрутка и т. п.	20–50 тыс. долл.
ИТОГО	210–260 тыс. долл.

В клинике на 5 кресел обычно работают: 10 врачей, 10 медсестер, 2 администратора, директор, 2 санитарки, бухгалтер (чаще всего проходящий, на полставки).

Врачи получают 10–30% от выручки, медсестры — ставку в 250–350 долл. (Москва), а санитарки — 150–200 долл.



На практике одно кресло в среднем приносит 10 тыс. долл. в месяц. Значит, 5 кресел достаточно уверенно должны обеспечивать 50 тыс. долл. выручки. Больше или меньше — зависит от таланта руководителя и, конечно, от хорошего учета.

Текущие расходы стоматологической клиники, в месяц:

- зарплата врачей (20% от оборота) — 10 тыс. долл.;
- зарплата вспомогательного персонала — 5 тыс. долл.;
- материалы (20% от оборота) — 10 тыс. долл.;
- хоз. расходы, реклама — 8 тыс. долл.;

ИТОГО: 32 тыс. долл.

Таким образом, прибыль клиники (без учета арендной платы, она у каждого своя) составит 17 тыс. долл. В год получается 204 тыс. долл., т. е. инвестиции в создание клиники окупаются, как правило, в течение 12 месяцев, а текущая рентабельность бизнеса превышает 30%. В какой еще отрасли сегодня можно найти подобный уровень доходности? [6]

2. Барьеры, связанные с получением лицензии

Сейчас существует огромное количество институтов, которые призваны следить за порядком в данной отрасли. Поэтому сертификация, лицензирование и получение всех согласований и разрешений при открытии новой клиники и отсутствии значительного опыта в этом направлении и соответствующих связей может растягиваться на месяцы, а порой и годы, и сопряжены со значительными проблемами:

- а) лицензию СЭС очень легко отозвать, даже за малейшие нарушения;
- б) лицензия получается отдельно на каждый вид деятельности;
- в) огромное количество справок, проверок;
- г) необходимо найти подходящее место для стоматологического кабинета, который должен соответствовать всем нормам СЭС;
- д) получить справки на перепланировку.

3. Высокая конкуренция

Все более-менее достойные кадры давно разобраны по действующим клиникам и медицинским центрам, а новых специалистов необходимо длительное время готовить. Частные клиники, до-

рожаящие своей репутацией, стремятся привлечь к работе именно профессионалов, что в условиях достаточно высокой конкурентной борьбы крайне сложно. Отсюда — переманивание, head-hunting.

4. Барьеры финансирования и кредитования

Так как большая часть затрат и инвестиций уйдет на помещение и стоматологическое оборудование, а средства эти очень большие, то приходится задумываться о кредитах, но после кризиса стало очень тяжело их получить. Та же ситуация наблюдается и при лизинге оборудования. Что касается помещения, то возможно возникновение ситуации, когда придется купить помещение либо с самого начала, либо, в случае, если отношения с арендодателем изменились в худшую сторону, это еще один барьер.

5. Реклама

Для начала следует отметить тот факт, что вид рекламы зависит прежде всего от финансовых возможностей. Тщательно изучив методы продвижения стоматологических услуг, мы выявили основные из них (от более дешевых до более дорогих):

- 1) рекомендации;
- 2) интернет-реклама;
- 3) работа с корпоративной клиентурой;
- 4) теле- или радиореклама;
- 5) наружная реклама;
- 6) кросс-маркетинг;
- 7) реклама в печатных СМИ;
- 8) раздача приглашений;
- 9) почтовая рассылка.

Теперь разберем подробно каждый пункт.

1. Рекомендации

Рекомендации мы поставили на первое место неслучайно, потому что данный метод считается одним из самых эффективных, так как он не требует финансовых затрат. Основной путь, по которому стоматологические клиники получают новых пациентов, — это рекомендации («сарафанное радио»). Если та или иная клиника предоставляет качественные услуги своим клиентам, то, вероятнее всего, довольный клиент прорекламирует своим друзьям, родственникам или коллегам это место, т. е. клиентская база автоматически расширяется. Например, некоторые клиники, зачастую VIP-класса (например, клиника CLINICA BOSKO), отказываются от рекламы

как таковой, а стабильный поток клиентов обеспечивается за счет репутации высококачественных услуг и специалистов, которые есть в данной клинике.

2. Интернет-реклама

Реклама в Интернете является особенно популярной на сегодняшний день. Рекламу клиники можно разместить как просто на различных сайтах и форумах, так и на медицинских специализированных порталах. Последний вариант гораздо лучше, ведь именно на таких Интернет-ресурсах мы найдем свою целевую аудиторию. На данный момент таких форумов более чем достаточно. Особую популярность во всемирной Интернет-паутине, особенно в социальных сетях, сейчас приобретают Интернет-сервисы со скидками, такие как Biglion.ru, Kuponator.ru. Разместив там объявление о скидках в клинике, можно привлечь дополнительных клиентов.

3. Работа с корпоративной клиентурой

Когда бизнес уже окрепнет и разрастется в достаточно большую сеть, то следует заключить контракт со страховой компанией. Клиенты той или иной страховой компании, с которой у клиники заключен контакт, при необходимости обратятся по страховке именно в эту клинику. У крупных клиник основной поток клиентов идет именно от страховых фирм.

4. Теле- и радиореклама

Если есть большие средства, то можно рекламировать клинику по радио (например, как «немецкая Стоматология») или по ТВ («Мастердент» провел отличную пиар-кампанию еще лет 7–10 назад, они так рекламировали свою клинику, что каждый второй наизусть знал их номер телефона и песню из ролика).

5. Наружная реклама

Также рекламу можно размещать в метро, на билбордах, но недостаток данного метода — дороговизна. Например, в метро стоимость щита на эскалаторном спуске или подъеме колеблется от 35–60 тыс. руб. в месяц (также зависит от того, на какой именно станции размещен билборд) [7].

Однако ее эффективность себя оправдывает. В среднем за месяц метро пользуются 75% взрослого населения столицы (около 6,9 млн чел.), в среднем за день — 36% москвичей (более 3,3 млн чел.). При грамотном размещении рекламы (например, на эскалаторных щитах на станции метро, где расположена клиника), можно

рассчитывать на достаточно большой поток клиентов.

6. Кросс-маркетинг

Кросс-маркетинг — относительно новая технология, позволяющая привлекать потребителей по нескольким направлениям одновременно. Суть метода заключается в следующем: две или более компаний организуют совместную акцию по продвижению своей продукции. Например, продвижение лекарственных препаратов для зубов какой-либо фирмы в клинике. При этом рекламируемые товары или услуги являются сопутствующими и как бы дополняют друг друга. Кросс-маркетинг имеет ряд очевидных преимуществ:

- сокращение рекламных затрат ввиду совместного проведения акций;
- установление долгосрочного сотрудничества с компаниями из других сфер бизнеса;
- активный отклик у потребителей, так как они могут получить двойную пользу;
- эффект от совместных кросс-акций вдвое больше, чем от акций по отдельности;
- расширение сферы сбыта услуг либо товаров;
- увеличение известности компаний, проводящих кросс-маркетинг.

7. Публикации в печатных СМИ

Рекламу можно размещать как в газетах (печатные объявления в газетах крупных издательств или мелких), так и в журналах.

8. Раздача приглашений

Для начинающих клиник — очень действенный метод. Например, распространение флаеров около станции метро, где располагается клиника, поможет набрать популярность в том или ином районе Москвы. В распространяемых буклетах можно предложить различные акции, «семейные» скидки, специальные предложения (такие, например, как «приди с другом — получи бесплатную консультацию»).

9. Почтовая рассылка

Данный прием схож с раздачей приглашений. Если, например, клиника располагается в жилом доме, то рационально было бы с помощью почты разослать рекламу в ближайшие дома [8].

6. Выделение основных сегментов рынка. Описание структуры рынка
Стоматологические клиники делятся на несколько видов:



- **мелкие — 1–4 кресла.** Данный тип является самым распространенным, поскольку не требует больших затрат. Сюда пациентов привлекает не бренд, а имя врача, который отвечает за все. Качество услуг здесь выше, ведь стоит допустить ошибку — и можно остаться без клиентуры. Но, увы, такие мини-салоны весьма уязвимы (порой работают без надлежащей документации, которую собирать долго и дорого) и к тому же предлагают пациентам весьма ограниченный набор услуг;

- **средние — 15–20 кресел.** Это, пожалуй, самое перспективное направление, поскольку в такой клинике, с одной стороны, соблюдается политика индивидуального подхода к клиенту, а с другой — ассортимент услуг и рентабельность выше, чем у частных кабинетов. Не зря во всем мире главенствует система именно таких небольших стоматологических клиник;

- **крупные — около 100.** В основном это клиники с филиальной сетью, имеющие крупную долю на рынке, но, как мы далее сможем убедиться, их мощностей недостаточно для приобретения статуса доминанта на рынке.

Далее рассмотрим сегментацию описываемого рынка. Выделяют два основных сегмента.

1. Сетевые стоматологические клиники.

2. Несетевые стоматологические клиники.

Наиболее распространенным типом стоматологического учреждения сегодня является сетевая клиника. Эта ситуация очевидна, так как для открытия сетевой клиники потребуется огромное количество средств.

Также в ходе анализа мы выявили, что среди крупных стоматологических компаний имеет место родственная диверсификация, то есть освоение других смежных бизнесов (пластическая хирургия, косметология).

7. Анализ финансовой отчетности. Влияние экономического кризиса

Исследуя стоматологический рынок, мы разделили клиники на 2 группы:

- 1) выручка — более 10 млн руб. год;

- 2) выручка — менее 10 млн руб. в год.

Для начала рассмотрим 1 группу компаний в отрасли. Исследовав выручку от продажи (за вычетом НДС, акцизов) и коэффициент рентабельности, мы выявили, что более устойчивое положение занимают крупные поликлиники, чья доля на московском стоматологическом рынке

колеблется от 5 до 28%. Данный показатель связан прежде всего с опытом компании, который составляет десятки лет, наличием аккредитации страховых компаний (как клиники, оказывающей медицинские услуги в рамках добровольного медицинского страхования) и качественной рекламой. Рассматривая время кризиса, мы видим, что у части крупных стоматологических клиник прослеживалась все та же тенденция к увеличению объемов продаж, а у других — небольшое снижение данного показателя. Однако, по истечении кризиса, данные клиники снова возвращались в «прибыльное» русло.

Теперь рассмотрим второй тип компаний. Прежде всего, для того чтобы стоматологическая клиника в Москве начала окупаться, потребуются около 1–1,5 лет, поэтому у многих развивающихся клиник наблюдаются отрицательные показатели рентабельности и невысокие размеры прибыли (невыплаченные кредиты и т. д.). Снова, обращая внимание на кризис, — многие молодые клиники не выдерживали кризисных условий (снижение доходов населения, рост цен на оборудование, расходные материалы и т. п.) и уходили с рынка. Помимо этого, минусом мелких компаний является отсутствие средств на качественную рекламу. Мы рассмотрели ряд небольших клиник, и только у нескольких оказались сайты с рекламой и описанием их деятельности.

Помимо этого в ходе исследования было выявлено, что средняя рентабельность клиник колеблется от 0 до 11%. При этом следует отметить, что у клиник, относящихся ко второй группе, показатель общей рентабельности и вовсе был отрицательным. Из этого мы видим, что открытие стоматологической клиники в Москве или Московской области невыгодно, что абсурдно, так как каждый год в Москве и Московской области сохраняется тенденция к открытию новых клиник. Скорее всего, в своей деятельности данные фирмы используют оптимизационные схемы, искусственно занижая показатель своей рентабельности. Причиной такого поведения является нежелание фирм афишировать свои реальные доходы, так как присутствует жесткая локальная конкуренция, и цель — увеличить свою прибыль.

Заключение

В своем исследовании мы определили, что рынок стоматологических услуг близок к совершенной конкуренции, но на нем присутствуют не-

сколько фирм-лидеров. Но, несмотря на то, что они имеют некоторое влияние, они не в силах олигополизировать данную отрасль. Мы определили барьеры входа и выхода на данный рынок, дали некоторые рекомендации по проведению рекламной кампании. Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что входить на рынок стоматологических услуг следует только при условии, если есть достаточное количество

средств для привлечения высококвалифицированных специалистов, есть возможность установить новое современное высокотехнологичное оборудование и дать качественную рекламу. Только при выполнении этих условий клиника сможет конкурировать с фирмами, занимающимися этим бизнесом уже 10–20 лет, которые зарекомендовали себя как лучшие представители данных услуг.

Перспективы создания соевого агропромышленного комплекса на Дальнем Востоке

Махнева Ирина Алексеевна

группа Б3-3, студентка Кредитно-экономического факультета

В целях осуществления деловой игры «Создание агропромышленного комплекса» в рамках Международного молодежного форума финансистов мною были проведены исследования агропромышленных комплексов РФ в районе Дальневосточного федерального округа. Игра прошла под девизом: «Создай агропромышленный комплекс — накорми всю Россию!» Целью моего исследования было нахождение оптимального варианта производства для данного региона с учетом его специфических особенностей.

Каким же должен быть идеальный товар, на производстве которого можно быстро заработать? Во-первых, он должен быть необходим потребителю, тогда он будет хорошо продаваться независимо от ситуации в стране. Во-вторых, он должен быть более дешевым в производстве, чем аналоги, тогда можно установить цену ниже, тем самым обеспечив популярность товара. И, наконец, во все времена лучше всего продавались товары с «легендой», эксплуатирующие ту или иную высокую идею (здоровья, религии, любви к животным и проч.). Так вот, всеми этими качествами в полной мере обладают продукты из сои, на производстве которых в России именно сейчас можно сколотить состояние [10].

В ходе исследования автор пришла к выводу, что наиболее эффективным вариантом агропромышленного комплекса в Дальневосточном федеральном округе будет выращивание сои, а также открытие завода по ее переработке.

Выбор региона обусловлен следующими факторами:

1. Климатические условия Дальнего Востока суровые, но в южных регионах есть все необходимое для развития сельского хозяйства, прежде всего, выращивания сои [11].

2. На Дальнем Востоке под сою отданы максимальные площади, причем не только в округе, но и по стране — 626,7 тыс. га [12]. Велики и урожаи. Валовой сбор урожая сои в округе увеличился с 620 тыс. т в 1990 г. до 783 тыс. т в 2010 г., а это 60% от всего российского урожая [13].

3. Дешевизна земель: стоимость аренды 1 га земли составляет 50 руб. в год [14].

Дальний Восток является исторической родиной сои.

Также изучено мнение экспертов. О перспективности выращивания сои неоднократно заявляли Полпред Президента в Дальневосточном федеральном округе Виктор Ишаев, директор ВНИИ сои Владимир Арнольдович Тильба и другие. И действительно, прибыльность налицо — производство сои окупается при урожае в 5–6 ц с гектара. Однако на Дальнем Востоке есть все предпосылки для средней урожайности в 12–13 ц, а в некоторых регионах она уже достигла отметки в 25 ц. Стоимость центнера сои 800–1600 рублей, в зависимости от сезона [15].

Производство сои и продуктов из сои актуально на сегодняшний день и принесет нам немалую экономическую прибыль. Немаловажным фактором является то, что в России соевый бизнес малоразвит, поэтому рынок практически свободен от конкурентов [16].

Соя является уникальным продуктом, в ряду его достоинств высокое содержание белка, его легкая

усвояемость (90%) [17], низкокалорийность, полезность, гипоаллергенность, дешевизна.

Один диетолог назвал сою подарком Бога человечеству [18]. Похоже, что так оно и есть. Произведенную сою можно использовать:

- в кулинарии. Из сои можно приготовить практически все: молоко, сметану, мороженое, конфеты, мармелад, муку, творог, мясо, соус и т. д. [19];
- в качестве лекарственного средства. Для лечения болезней сердца, сосудов, печени, почек, кишечника, а также при лечении ожирения, гепатита, диабета и даже раковых опухолей;
- как корм для скота. Такой корм позволяет достигать товарной кондиции в два раза быстрее, чем обычно.

Соевый агропромышленный комплекс получает прибыль даже в том случае, если будет просто выращивать и продавать сою. А в случае открытия цеха по переработке и производству популярных соевых продуктов бизнес приобретает статус высококорентабельного производства.

Для соевого агропромышленного комплекса лучше всего использовать исключительно натуральные сорта сои (не генномодифицированные), так как они обладают наибольшими полезными свойствами и имеют поддержку со стороны потребителей.

Кроме того, соя — сырье комплексной переработки, любые отходы находят применение и приносят прибыль. Следовательно, производство безотходно. Например, после выработки соевого молока способом отжима остается ценный побочный продукт окара, которая находит применение на мясоперерабатывающих производствах, в пекарнях. Окара может добавляться в мясной фарш в больших количествах (до 1/3) без потерь в качестве исходного продукта (колбасы, котлеты, пельмени), удешевляя его и улучшая диетические свойства.

Для того чтобы произведенный соевый продукт пользовался спросом, он должен обладать двумя важнейшими качествами: быть вкусным и полезным. На оба этих качества в большей степени влияет метод переработки сои. Наибольшей полезностью отмечается метод естественного брожения. Продукция такого вида пользуется поддержкой и признанием потребителей. Общая обработка сои методом естественного брожения весьма длительна, занимает около года. Но процесс можно ускорить, обогатив соевую массу специальными микроорганизмами (грибками рода *Аспергиллис*).

Состав бактериальной закваски абсолютно природный, поэтому в конечном продукте не образуется никаких вредных веществ. Зато изготовление соуса занимает не больше месяца [20].

Особого внимания заслуживает тот факт, что в России всего один завод по изготовлению соевого соуса, использующий технологию естественного брожения, то есть производящий натуральный соевый соус [21]. Компания «Состра» находится в Истринском районе Московской области.

Современный потребитель заботится о своем здоровье и предпочитает натуральную продукцию, следовательно, агропромышленный комплекс получит сверхприбыль, если будет предлагать на рынке продукцию из сои, переработанной таким образом.

Широкому распространению соевой продукции мешает только предвзятое отношение покупателей. Стимулировать продажи можно двумя способами. Во-первых, для завоевания доверия потребителей придется вложить достаточно большое количество денег в рекламу. В будущем затраты окупятся многократно, на это указывает и зарубежный опыт. А во-вторых, посредством увеличения ассортимента предлагаемой продукции. Речь о том, чтобы продавать не просто соевую еду, но и продукты с добавлением сои. Это позволит избавиться от нереализованных остатков и приучить к сое тех, кто пока относится к ней с предубеждением.

Продукты из сои в России будут приобретать люди с невысокими доходами, для них это возможность получать недорогое и полноценное белковое питание, а также часть населения, придерживающаяся здорового образа жизни, вегетарианцы, люди, страдающие некоторыми заболеваниями. Даже без подсчетов видно, что число потенциальных потребителей просто огромно. Более того, по общим данным исследования населения, дефицит полноценных белков у среднестатистического россиянина составляет 25%, витаминов — свыше 30% [22]. Каждый россиянин в среднем недополучает 0,7 г чистого белка в сутки на 1 кг веса человека [23]. Специалисты Министерства сельского хозяйства России утверждают, что дефицит белка составляет свыше миллиона тонн.

Соя и соевые продукты имеют относительно невысокую себестоимость: производство литра соевого молока обходится в 1,5–2 руб. (при стоимости сырья 8000 руб./т), тофу — в 10–12 руб., окары в 1 руб./кг. Конечным производителям эти

продукты реализуются по ценам, в три раза большим фактических затрат. Даже после этого молоко и тофу получают более чем в два раза дешевле своих аналогов на животной основе, без потери полезности и питательности конечного продукта.

Для открытия бизнеса требуются финансовые вложения. Самые крупные траты приходятся на оборудование для производства молока и продуктов его переработки производительностью по молоку 200–4000 л/час. Стоимость — от 20 000 долл. Рекомендуемая упаковка (для жидких продуктов) — герметичная картонная коробка. Стоимость упаковочного оборудования около 40 000 руб.,

себестоимость упаковки с литографией — до 50 коп. В целом для создания такого агропромышленного комплекса потребуется 2–3 млн руб. Все вложения окупаются быстро, как правило, в течение года.

Вывод: создание соевого агропромышленного комплекса на Дальнем Востоке позволит не только получить своему владельцу высокие прибыли, но и позволит получить вкусный, полезный, экологически чистый продукт, доступный широкому кругу потребителей, и решить продовольственную проблему в стране. А значит, главный девиз игры: «Создай агропромышленный комплекс — накорми всю Россию» успешно реализован.

Страусоводство в Сибири

Титова Яна Николаевна

группа Б3-3, студентка Кредитно-экономического факультета

В целях участия в деловой игре «Создание агропромышленного комплекса» в рамках Международного молодежного форума финансистов было проведено исследование агропромышленного комплекса РФ в районе Сибирского федерального округа. Основной девиз игры: «Создай агропромышленный комплекс — накорми всю Россию!» Главной целью исследования был поиск необычного прибыльного варианта производства с учетом особенностей данного региона.

Прежде всего необходимо дать оценку природно-климатическим факторам Сибирского федерального округа. Сибирь — достаточно специфический регион, расположенный на севере и северо-западе Азии. Климат в этом районе континентальный и резкоконтинентальный, следовательно, производительность в сельскохозяйственном секторе достаточно низкая. Главным направлением сельского хозяйства в Сибири является выращивание зерновых культур. Животноводство основывается на разведении овец, крупного рогатого скота [24].

Климатические особенности региона повышают потребность сельского хозяйства в качественном материально-техническом оснащении, которое в Сибири хуже, чем в целом по стране. Другой проблемой сельского хозяйства является нехватка трудовых ресурсов. Успешное развитие агропромышленного комплекса в этом регионе позволит решить проблему трудоустройства населения, а значит,

привлечь новые кадры и стимулировать развитие экономики [25].

В процессе исследования автор открыла и проанализировала новый вид сельскохозяйственного бизнеса — страусоводство. Казалось бы, что может быть общего между Сибирью и страусами? Однако местные предприниматели разводят черных африканских страусов, которые способны не только выдержать суровый сибирский климат, но и приносить своим владельцам неплохой доход [26]. В силу того что страусоводство достаточно молодая отрасль, отсутствует проблема затоваривания складов. Также стоит добавить, что конкуренция в этой сфере очень низкая, что делает перспективным вхождение новых участников в отрасль.

Одним из главных преимуществ страусоводства является то, что производство практически безотходное. Дальнейшей обработке и продаже подлежат не только мясо и яйца, но и перья, когти, кожа, глаза, скорлупа, жир, ресницы, субпродукты: шея, печень, сердце, желудок [27]. Другим достоинством является то, что страусы неприхотливы в еде и способны есть корм, подходящий для большинства домашних птиц: крупу, зерно, отруби, сено и т. д. В корм нужно добавлять витаминные и минеральные комплексы, необходимые для увеличения скорости откорма и яйценоскости. Ежедневный рацион — 2–3 кг корма в день, что немного по сравнению с крупным рогатым скотом [28].



В страусоводстве существует несколько основных направлений.

Разведение и продажа страусов и страусиных семей. Месячный страус стоит от 5000 руб., взрослая особь — от 25 000 руб. Также есть возможность продавать страусов семьями (1 самец и 2 самки) от 70 000 руб. и выше. На этом зарабатывает большинство современных производителей, так как это позволяет получить высокий доход в относительно короткие сроки.

Продажа страусиного мяса, яиц и жира. Эти продукты начинают пользоваться популярностью в последние годы. Страус достигает убойного возраста очень быстро, всего за 12–16 месяцев. Именно в это время мясо страуса наиболее мягкое и идеально подходит для употребления в пищу. В 16 месяцев от одного страуса можно получить около 40 кг мяса, 10 кг жира. Страусиное мясо является диетическим, содержит малое количество холестерина и жира и обладает повышенным содержанием белка. Эти качества привлекают современного потребителя, который привык заботиться о своем здоровье и придерживается активного образа жизни [29]. Один килограмм страусиного мяса стоит от 400 до 600 руб. Страусиный жир используется для изготовления ценных омолаживающих кремов и ранозаживляющих мазей. 100 г страусиного жира оцениваются в 300–600 руб.

В настоящее время яйца страусов имеют высокую коммерческую ценность. Вес страусиного яйца составляет от 1 до 2 кг, что по объему приравнивается к 20–30 куриным яйцам. Яйца имеют низкую калорийность и отличаются высоким содержанием витаминов и каротиноидов. Однако стоит отметить, что у этого направления бизнеса достаточно высокая затратность, но при рациональном и комплексном подходе и использовании передовых технологий по уходу и содержанию страусов существует возможность получить высокую прибыль.

Агротуризм. Осуществляется в виде экскурсий или бизнес-экскурсий для тех, кто решил попробовать себя в разведении и содержании страусов [30]. Для привлечения новых туристов можно проводить гонки на страусах, а также охоту на них. Необходимо отметить возрастающую популярность небольших ресторанчиков при ферме, в которых можно подавать блюда из страусиного мяса и яиц. Это позволит ознакомить потенциальных потребителей с продукцией фермы, а также принесет дополнительный доход. Еще одним вариантом получения прибыли является открытие сувенирной лавки, в которой

туристы будут иметь возможность приобрести продукцию страусоводства: мясо, жир, перо страуса в подарочной упаковке, сувенирные скорлупки яйца страуса и т. д.

Организация любого направления такого бизнеса потребует достаточно больших капиталовложений. Во-первых, потребуется большая площадь под пастбища и размещение хозяйственных построек. Во-вторых, нужно благоустроить территорию фермы и приобрести оборудование для отопительных систем. В-третьих, нанять обслуживающий персонал. В-четвертых, заключить договоры с энергоснабжающими организациями для надежного энергоснабжения помещений, инкубаторов и остального оборудования. И, наконец, купить инкубаторы, птиц и корма для них. Необходимо отметить, что страусоводство довольно рискованная отрасль сельскохозяйственного бизнеса. Основными проблемами являются подбор квалифицированного персонала по уходу за птицами, разработка рецептуры и своевременная поставка качественных кормов для страусов, а также сложности содержания птиц при резких колебаниях температур и др.

Главным препятствием в развитии страусиного бизнеса не только в Сибири, но и по России в целом является отсутствие стабильного рынка сбыта [31]. Каждая ферма вынуждена самостоятельно искать своих покупателей. Основными потребителями продукции страусиной фермы выступают дорогие рестораны, супермаркеты, частные покупатели. Но, к сожалению, многие клиенты страусиных ферм жалуются на низкое качество продукции, которое зависит от качества корма и условий содержания птиц [32].

Спрос на птицу растет достаточно быстро. Сейчас рынок уже с трудом справляется с возросшими объемами [32]. Эксперты прогнозируют развитие конкуренции, снижение цен. Сейчас же цены на продукцию страусоводства складываются не с учетом себестоимости продукции, нормального уровня рентабельности и конкуренции, а на основе прямого диктата отпускных цен производителя. Страусоводство едва ли не единственная отрасль, где это пока возможно.

Таким образом, несмотря на необычность данного вида сельскохозяйственного бизнеса в Сибирском федеральном округе Российской Федерации, очевидно, что страусоводство имеет хорошие перспективы развития и позволит в будущем получить вкусный, полезный, богатый белком продукт и частично решить продовольственную проблему в стране.

Производство кокса.

Открытие бизнеса и входные барьеры

Ноосан Иджил Уланбайровна, группа Б4-3

Эрднеева Ольга Эрднеевна, группа Б4-3, студенты Кредитно-экономического факультета

Коксохимия — область химии и химической промышленности, занимающаяся переработкой природного топлива (главным образом — каменного угля) в кокс и другие ценные продукты методом коксования. Основными коксохимическими продуктами являются: кокс, коксовый газ, продукты переработки сырого бензола, каменноугольной смолы и аммиака; их полный ассортимент включает около 80 наименований (около 160 сортов). Ряд продуктов, подобных коксохимическим, получают также на нефтехимических предприятиях.

Рынок производства кокса представляет особый интерес с точки зрения открытия бизнеса, в особенности при рассмотрении входных барьеров в отрасль. Можно ли занять какую-либо рыночную нишу в данной сфере? Будет ли это приносить доход? Или вообще не стоит пробовать? Ответить на эти вопросы не так уж и просто — для этого нужно знать, из чего состоит рынок и как он функционирует. Именно это мы и попытаемся выяснить.

Цели и задачи исследования [9].

Целью данного исследования является описание и анализ состояния рынка производства кокса для определения входных барьеров, степени конкуренции и возможности открытия бизнеса.

Для достижения данной цели необходимо выполнить ряд задач:

- описать рынок;
- исследовать концентрацию рынка с помощью известных показателей и сделать вывод о типе рынка;
- оценить эффективность использования ресурсов при помощи различных индексов и показателей;
- сделать вывод о влиянии степени монополизации в представленной отрасли на развитие и положение в отрасли;
- определить возможности открытия бизнеса и взаимосвязь с сопутствующими конкурентными отраслями.

1. Входные барьеры в отрасль

Географическими границами рынка коксохимической промышленности является вся территория Российской Федерации. Вход новых хозяйствующих

субъектов на рынок коксующегося угля ограничен некоторыми барьерами. К экономическим барьерам входа на рынок можно отнести: ограниченные запасы угля; значительный размер начального капитала, необходимый для создания угледобывающего предприятия; большие сроки окупаемости капитальных вложений в строительство новых угледобывающих предприятий.

Одним из барьеров доступа на рынок кокса является необходимость получения лицензии на пользование недрами. Соблюдение антимонопольного законодательства при проведении конкурсов на приобретение прав на пользование недрами по добыче и разработке угольных месторождений может рассматриваться как одна из проблем функционирования сферы коксующихся углей.

Уровень развития коксохимической промышленности страны является важным показателем ее индустриального развития и экономической независимости, так как эта отрасль непосредственно связана с металлургической. Что касается России, то коксохимическое производство является одной из ведущих отраслей ее народнохозяйственного комплекса. Этому способствует и богатый углем Кузнецкий бассейн, и наличие потребителей кокса и коксового газа — доменное, агломерационное, ферросплавное производство, цветная металлургия, ТЭЦ и т. д.

Сырьевая база коксования практически каждого предприятия является нестабильной по составу, структуре и свойствам угля, что связано с наличием хронического дефицита особо ценных марок. Создавшийся дефицит угля в значительной степени обусловлен реализацией программы реструктуризации угольной отрасли, повлекшей за собой, в результате ориентации только на сиюминутную коммерческую эффективность, ликвидацию предприятий по добыче наиболее ценных в технологическом отношении марок коксующегося угля. При этом затраты на закрытие и консервацию этих шахт были сопоставимы с затратами на подготовку нового рабочего горизонта.

Если не принять меры по исправлению ситуации, то размер дефицита уже в ближайшие годы



Таблица 1

Данные об объеме продаж, тыс. руб.

Субъект	2007	2008	2009	2010
Россия	55 184 147	86 819 942	48 139 812	94 004 833
ОАО «Алтай-кокс»	17 517 986	28 610 612	15 729 353	30 581 300
ОАО «КОКС»	19 733 714	29 748 180	15 333 182	26 877 251
ООО «Мечел-кокс»	10 826 081	17 076 733	10 971 521	20 628 493
ОАО «МОСКОКС»	6 270 029	10 293 531	5 304 787	11 616 194
ОАО «Губахинский кокс»	814 440	1 019 434	764 918	4 292 000

Таблица 2

Рыночная доля. Выбранным товаром является производство кокса. Анализ показателей

Субъекты	2007	2008	2009	2010
ОАО «Алтай-кокс»	0,317446	0,329540	0,326743	0,325316
ОАО «КОКС»	0,357598	0,342642	0,318514	0,285914
ООО «Мечел-кокс»	0,196181	0,196691	0,227910	0,219441
ОАО «МОСКОКС»	0,113620	0,118562	0,110195	0,123570
ОАО «Губахинский кокс»	0,014759	0,011742	0,015890	0,045657

достигнет опасного предела. Одним из направлений исправления ситуации является восстановление потерянных мощностей в Кузнецком бассейне, другим может стать освоение новых месторождений в восточных районах страны. Однако восстановление закрытых шахт с сохранением прежних технологий добычи бесперспективно. Применение новых технологических решений требует значительных затрат, сопоставимых по объемам с затратами на строительство новых объектов.

2. Исследование концентрации в отрасли и определение типа рынка

Описание рынка.

К данному рынку относятся следующие предприятия:

- 1) ОАО «Губахинский кокс»;
- 2) ООО «Мечел-кокс»;
- 3) ОАО «КОКС»;
- 4) ОАО «МОСКОКС»;
- 5) ОАО «Алтай-кокс»;
- 6) ООО «СибТЭК»;
- 7) ООО «НПК Технология»;
- 8) ООО «Группа компаний АДК»;
- 9) ООО «Торговый дом «Вторичные полимеры».

Были рассмотрены данные о пяти наиболее крупных компаниях, которые составляют большую часть рынка производства кокса (табл. 1, 2) [4].

Таблица 3

Коэффициент охвата

Год	2007	2008	2009	2010
Показатель	0,705	0,707	0,9992	0,9999

Данный коэффициент показывает, что на территории России действующие компании удовлетворяют потребность в коксе на данном рынке, обеспечивая производство. Ранжирование предприятий происходило по объему продаж:

- 1) Алтай-кокс;
- 2) КОКС;
- 3) Мечел-кокс;
- 4) МОСКОКС;
- 5) Губахинский кокс.

Определим распределения долей компаний на рынке (табл. 3), а также известные показатели концентрации продавцов на рынке (табл. 4).

Таблица 4

Индекс концентрации

Год	2007	2008	2009	2010
Показатель	0,999604	0,999177	0,999252	0,999838

Таблица 5

Индекс Херфиндаля-Хиршмана

Год	2007	2008	2009	2010
Показатель	0,280263	0,278882	0,272550	0,252874

Таблица 6

Индекс энтропии

Год	2007	2008	2009	2010
Показатель	0,272169	0,271529	0,275157	0,291272

Таблица 7

Дисперсия рыночных долей

Год	2007	2008	2009	2010
Показатель	2,2763112	2,3268064	1,4488098	2,7597613

Рынок является сильно концентрированным: индекс концентрации > 70%. Индекс характеризует только сумму долей фирм, но разрыв между ними может быть разным.

Чем больше значение индекса Херфиндаля-Хиршмана (табл. 5), тем выше концентрация продавцов на рынке. Значения варьируют от 0,25 до 0,28. В нашем случае значительные доли занимают две компании — ОАО «Алтай-кокс» и ОАО «КОКС» по 33 и 29% соответственно.

На наш взгляд, снижение уровня концентрации объясняется тем, что экономический кризис и спад производства наиболее сильно воздействовали на положение крупных предприятий. Можно предположить, что в условиях сокращения выпуска на фоне общего экономического кризиса крупные предприятия оказались менее устойчивыми.

Коэффициент энтропии (табл. 6) представляет собой показатель, обратный концентрации: чем выше его значение, тем ниже концентрация продавцов на рынке [1]. Столь высокие значения этого индекса могут быть основаны на том, что на рынке наибольшую часть занимают две фирмы, что и привело к столь высокому показателю.

Дисперсия рыночных долей (табл. 7) показывает неравномерность распределения долей между участниками рынка. Однако она не дает характеристику

относительного размера фирм, поэтому в нашем случае дисперсию можно применять только в качестве вспомогательного средства, скорее для оценки неравенства в размерах фирм, чем уровня концентрации. Значение дисперсии варьирует от 1,5 до 2,8, и интервал весьма велик, так как некоторые фирмы сильно отличаются по рыночной доле: например, 33% и 4,5% — именно эту неравномерность и показывает индекс.

Анализ индексов показал, что тип данного рынка — олигополия. Налицо высокая концентрация производителей и наличие двух фирм с долей около 30%.

3. Разбиение групп по концентрации рыночных продаж

1-я группа — лидирующие фирмы ОАО «Алтай-кокс» и ОАО «КОКС» — основная часть спроса приходится на эти компании, возможности их мощностей превосходят другие. Определяющими факторами конкурентоспособности продукции данных фирм являются: высокое качество производимого кокса и близкое географическое расположение к качественной сырьевой базе.

2-я группа — ООО «Мечел-кокс» и ОАО «МОСКОКС» — занимают значительную долю на рынке, уступая лишь двум лидирующим компаниям.

3-я группа — ОАО «Губахинский кокс» — стратегия компании заключается в жестком контроле затрат, снижении себестоимости и получении дополнительной выгоды от продажи сопутствующей продукции.

4. Эффективность использования ресурсов в выбранной отрасли

Таблица 8

Индекс специализации

Субъект	Индекс специализации в 2009 г.
ОАО «Алтай-кокс»	1,79
ОАО «КОКС»	8,99
ООО «Мечел-кокс»	8,31
ОАО «МОСКОКС»	2,46

Высокие показатели у первой группы говорят о том, что изменение спроса на данную часть производства сильно повлияет на номенклатуру предприятий. Это может быть связано с низким техническим оснащением. Резкое изменение номенклатуры рынка в 2008 г. повлияло на показатели специализации предприятий в сторону уменьшения. Чем больше фирма, тем меньше индекс специализации (табл. 8), так как она способна во всем разнообразии номенклатуры предложить больше, чем вторая группа,



влияние производства которой зависит от эффективности производства (табл. 9).

Таблица 9

Коэффициент использования производственной мощности

Субъект	Коэффициент использования производственной мощности в 2008 г.	Коэффициент использования производственной мощности в 2009 г.
ОАО «Алтай-кокс»	1801,382	3189,003
ОАО «КОКС»	2196,886	6401,14
ООО «Мечел-кокс»	2389,843	1389,065
ОАО «МОСКОКС»	2784,839	6036,475
ОАО «Губахинский кокс»	102,54	211,8947

Таблица 10

Численность занятых в производстве выбранного товара

Субъект	Занятость 2009 г.	Занятость 2010 г.
ОАО «Алтай-Кокс»	1478	1465
ОАО «КОКС»	2657	2754
ООО «Мечел-Кокс»	1400	2553
ОАО «МОСКОКС»	1378	1348

По данным можно сказать, что в производстве первой группы участвует больше человек, исходя лишь из размера фирмы (табл. 10).

Таблица 11

Показатель реализации на одного занятого

Субъект	Реализация 2009 г.	Реализация 2010 г.
ОАО «Алтай-Кокс»	2,261743669	0,790055033
ОАО «КОКС»	0,833378139	4,438769821
ООО «Мечел-Кокс»	1,687538888	4,019649540
ОАО «МОСКОКС»	0,798258345	0,015123365

Показатель реализации на численность занятых (табл. 11) показывает эффективность управления персоналом: чем лучше работает персонал, тем выше объем реализации и меньше издержки.

Таблица 12

Показатель фондовооруженности труда (2009–2010)

Субъект	Фондовооруженность 2009 г.	Фондовооруженность 2010 г.
ОАО «Алтай-Кокс»	5 125 083,221	8 311 370,922
ОАО «КОКС»	2 090 774 006	405 378 633,6
ООО «Мечел-Кокс»	1 176 161,607	2 260 996,808
ОАО «МОСКОКС»	5 974 952,104	2 945 056,083

Показатель фондовооруженности труда (табл. 12) показывает оснащенность работников предприятий

сферы материального производства основными производственными средствами, у второй группы можно увидеть недостаточное обеспечение, что характеризует отрасль как низкоразвитую.

Высокая концентрация, большая степень охвата, лидирующие компании в отрасли говорят о преобладающей роли олигополии на данном рынке.

Анализ данных показателей помог нам сделать вывод о том, что чем больше фирма, тем эффективнее используются ресурсы на производстве и тем выше производительность труда. Отстающие группы «вынуждены» следовать тем условиям, которые им предоставляются. Показатель реализации прямо пропорционален показателю фондовооруженности. Оба эти показателя влияют на оценку производительности труда компании и эффективности использования техники, приложения труда и ресурсов.

Заключение

Конкуренции нет, но есть стабильность и надежность. В результате нашего исследования можно сделать следующие выводы: рынок является олигополией, входные барьеры значительно высоки, соответственно, конкуренция отсутствует. Но вопреки вышесказанному российские предприниматели все же пытаются выйти на рынок кокса, заполучить значительную долю рынка, получая при этом большую прибыль. Это происходит потому, что вошедшие в данную отрасль предприниматели, преодолев все барьеры входа, обеспечили себе умеренную стабильность и надежность.

Взаимосвязь с конкурентными отраслями. Хозяйственная структура современного общества представляет собой систему, включающую государственный сектор экономики, корпорации и малые предприятия, взаимодействующие и дополняющие друг друга. Естественно, характер такого взаимодействия определяется экономическими условиями страны, своеобразием текущего этапа ее развития. В последние годы, как подтверждает мировая практика, преобладают явно выраженные интеграционные тенденции.

Все крупнейшие зарубежные корпорации «выросли» из тех предприятий, которые сегодня именуются «малыми». В настоящее время крупные предприятия все чаще создают вокруг себя малые, в том числе на основе бывших филиалов, отделений, дочерних фирм. Тем самым они повышают «рыночную гибкость», избавляются от нерациональных накладных затрат, уменьшают налоговые платежи. В развитых странах малые предприятия успешно



взаимодействуют с представителями крупного бизнеса, рассматривая их как стратегических партнеров. К ним относятся промышленные, торговые, строительные, транспортные, а также научно-технические и сервисные корпорации, использующие в своей деятельности франчайзинг, венчурное финансирование и лизинг. В нашем случае можно провести взаимосвязь между производством и продажей кокса. Если производство кокса — это значительно монополизированная отрасль, то в сфере его продаж и наблюдается более конкурентная среда, соответственно, и более привлекательные возможности открытия бизнеса.

Источники

1. Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков: Учебник. М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. Гл. 2.
2. Сборник задач по микроэкономике к «Курсу микроэкономики» Нуреева Р. М. М.: НОРМА, 2002. С.130.
3. Исследовательская фирма ГОРТИС. URL: www.gortis.ru/about/.
4. Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний. URL: www.spark.interfax.ru/Front/index.aspx.
5. Федеральная Служба Государственной Статистики URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/.
6. URL: www.openbusiness.ru/html/dop4/stomatolog.htm.
7. URL: www.metroreklama.ru/gn/news.php#n62.
8. Щербина М. В. Определение конкурентной среды на промышленных рынках Российской Федерации в рамках научно-исследовательской работы студентов // Вестник экономической интеграции. 2009. № 11–12. С. 112–116.
9. Боб в помощь // Коммерсант — Деньги. 1999. № 19 (223).
10. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю. URL: habstat.gks.ru/federal/default.aspx.
11. Соевый кластер // Российская газета. Экономика Дальнего Востока. 2011. № 5557.
12. Соевый кластер решит проблему продбезопасности на Дальнем Востоке // РИА Новости. Тема: Инвестиции. 2011. № 11.
13. Пхеньян берет в аренду российский Дальний Восток // Независимая газета. 2011. № 189.
14. В Амурской области ожидается рекордный урожай сои //Амурская правда. 2011. № 180.
15. Соевый бизнес. URL: www.soybiz.chat.ru/soyabiz.htm
16. Соя: самый древний боб // Кулинарный эдем. URL: www.kedem.ru/glossary/bean/20100204-soya-beans/
17. Буланов Ю. Б. Соя — подарок Бога человечеству. URL: www.tvoytrener.ru/soya_podarok_boga/.
18. Похлебкин В. В. Соя. URL: www.twirpx.com/file/551856/.
19. Соевый соус. Эксперт вкуса. URL: 1mag.com.ua/index.php?p=251.
20. Софра: все для азиатской кухни. URL: www.sostra.ru/index.php.
21. Вопросы здорового питания детей и подростков, занимающихся спортом. Особенности питания юных спортсменов. URL: sport-prom.ru/page/1496.
22. Калинин А. Я. Продукты из сои: настоящее и будущее. URL: www.oilbranch.com/publ/view/31.html.
23. Сельское хозяйство Сибири. URL: www.sibprom-region.ru/shsibir.html/.
24. Сельское хозяйство Сибири: Как к нам государство относится, так мы и живем // Сибирское агентство новостей. Красноярск. URL: krsk.sibnovosti.ru/business/164463-selskoe-hozyaystvo-sibiri-kak-k-nam-gosudarstvo-otnositsya-tak-my-i-zhivem/.
25. Разведение страусов. URL: www.sibagrotrade.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=28:straus/.
26. Бизнес-идея. Разведение страусов //Бизнес в блоге. URL: biznesvbloge.ru/biznes-ideya-414-razvedenie-strausov/.
27. С чего начать страусоводу? // Портал «Страусовод»: все о страусах и страусоводстве. URL: www.strausowod.ru/opyt-2.html/.
28. Разведение страусов // Реальные бизнес-идеи. URL: boxidei.blogspot.com/2010/02/razvedenie-strausov.html/.
29. Страусиная ферма. «Страусиный хутор». URL: www.straus-spb.ru/.
30. Экономика бизнеса // Макарьевский страус. URL: straus-nn.ru/ekonomika.php/.
31. Колерова В. // Страусиная ферма //Новые идеи бизнеса. URL: www.hobiz.ru/ideas/creature/straus/
32. Бизнес-план фермерского разведения страусов // Бизнес в России. URL: vused.ru/new/biznes-plan-fermerskogo-razvedeniya-strausov.html.



Большие проблемы малого бизнеса

АРТЕМЬЕВ НИКОЛАЙ ВАЛЕНТИНОВИЧ

канд. экон. наук, доцент (Академия управления МВД России)

E-mail: nikvalart@rambler.ru

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные проблемы, тормозящие развитие сектора малого и среднего предпринимательства России, — прежде всего, связанные с коррупцией. На основании статистического материала и данных организованного автором социологического опроса выявляются основные особенности и иерархия проблем малого бизнеса.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство России, теневая экономика, налоговые инновации, экономический рост, динамика развития, отраслевая структура, коррупция.

Big problems of small business

ARTEMYEV NIKOLAY VALENTINOVICH

Candidat of Science in Economics, Assistant Professor (The Academy of Management of the Interior Ministry of Russia)

ABSTRACT

The article focuses on the main issues that hinder the development of small and medium-sized businesses in Russia. It also defines the role of the sector in the economy of the country. On the basis of statistical data and analysis of survey the article identifies the main features and the hierarchy of the problems of small business in our country.

Keywords: small and medium-sized businesses in Russia, the shadow economy, tax innovation, economic growth, the dynamics of development, industry structure, corruption.

Современный период развития России характеризуется сокращением темпов экономического роста, снижением инвестиционной активности, отсутствием качественных изменений структуры экономики, общим ухудшением ситуации на рынке. Состояние дел усугубляется неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктурой. Эти негативные тенденции нашли непосредственное отражение в обобщенных финансовых результатах деятельности экономики нашей страны. По предварительной оценке Центрального банка, внешний долг России вырос с конца 2012 г. на 13% и достиг, по данным на конец сентября 2013 г., 719,6 млрд долл. Золотовалютные резервы государства составляют лишь около 515 млрд долл. на фоне ухудшения сальдо платежного баланса и продолжающегося оттока капиталов. С января по сентябрь 2013 г., по официальным данным, из России «вывезено» 48 млрд долл., а до конца года объем вывоза прогнозируется в сумме более 60 млрд [1]. Как следствие этого, вносятся коррективы в прогнозы социально-экономического развития России, в проект федерального бюджета на 2014 г. и на

плановый период до 2016 г., учитывающие снижение темпов роста ВВП и уменьшение абсолютных значений доходной части консолидированного бюджета. В случае падения цен на минеральное топливо повышается риск резкой девальвации отечественной валюты, а с учетом серьезной зависимости потребительского рынка от импорта возможно возникновение очередного экономического и социального кризиса. Положение дел настолько серьезно, что Минфин России собирается отказаться от индексации зарплат бюджетникам и военнослужащим, а также перестать предоставлять нефтяные льготы Белоруссии. Кроме этого, вынашиваются идеи отмены в 2015 г. льготного НДС [2].

В таких условиях многократно возрастает экономическая и социальная роль бизнеса «выживания» — сектора малого и среднего предпринимательства (МСП)¹, ориентированного

¹ Согласно положениям Федерального закона № 209 ФЗ от 24.07.2009 к малому и среднему предпринимательству относятся средние, малые и микропредприятия, средняя численность

Таблица 1

Рост численности малых предприятий (без индивидуальных предпринимателей, тыс.)*

Год	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Число МСП (тыс.)	268,0	560,0	865,0	896,9	877,3	841,7	861,1	868,0	890,6	879,3	843,0	882,3	893,0	953,1	979,3	1032,8	1137,4	1361,8	1618,0	1669,4	1858,6

* По данным Росстата и НИСИПП.

Отраслевая структура МП

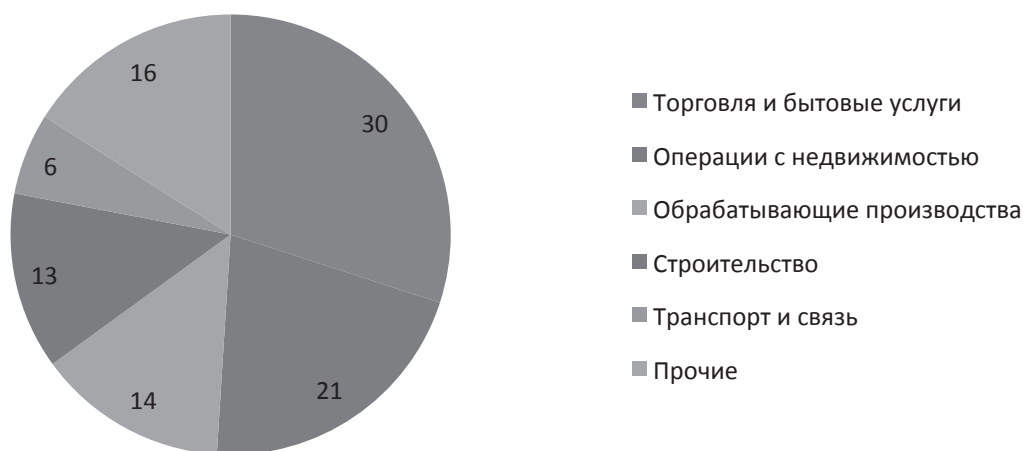


Рис. 1. Отраслевая структура малых предприятий (без микропредприятий) во II квартале 2013 г. (%) [4]

в большинстве случаев на непосредственный контакт с потребителем и предлагающего ему товары первой необходимости, востребованные при любом состоянии экономики.

Формирование и развитие цивилизованной смешанной экономической системы предполагает оптимальное соотношение и органичное взаимодействие крупных, средних и малых предприятий. Обеспечение высокой эффективности хозяйственных процессов объективно нуждается в дифференцированных по масштабам организационно-производственных структурах. При этом малое и среднее предпринимательство является здесь наиболее динамичным элементом национального

работников в которых за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: а) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий; б) до 100 человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия — до 15 человек.

хозяйства, от которого во многом зависят его структура и способность оперативно и рационально реагировать на экономические и социальные вызовы. Эффективная модернизация крупного производства невозможна без формирования вокруг него групп малых и средних предприятий, входящих в кооперационные производственно-технологические цепочки. Современные экономические условия, характеризующиеся ограниченностью финансовых ресурсов, актуализируют необходимость развития именно сектора малого бизнеса, не нуждающегося в крупных стартовых инвестициях и отличающегося от других сравнительно быстрой окупаемостью расходов.

Российские статистические данные, отражающие степень развития сектора МСП, наглядно свидетельствуют, что в отечественном малом бизнесе сохраняется масса нерешенных проблем, тормозящих его поступательное движение. Свидетельством этому является низкая величина доли малого и среднего предпринимательства России в ВВП,



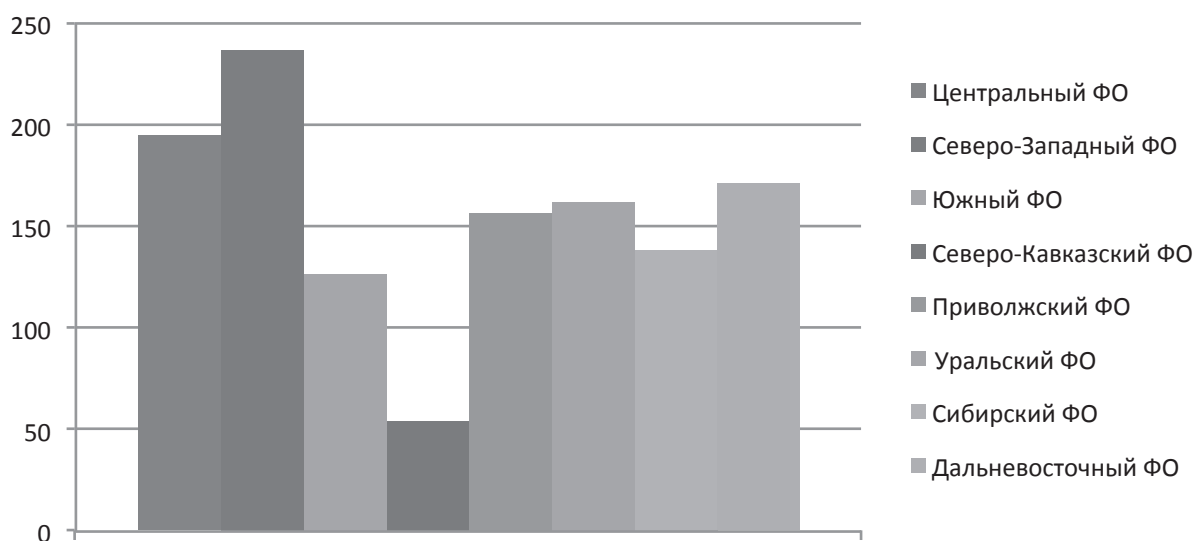


Рис. 2. Число зарегистрированных МП по федеральным округам России (в расчете на 100 тыс. человек населения) [5]

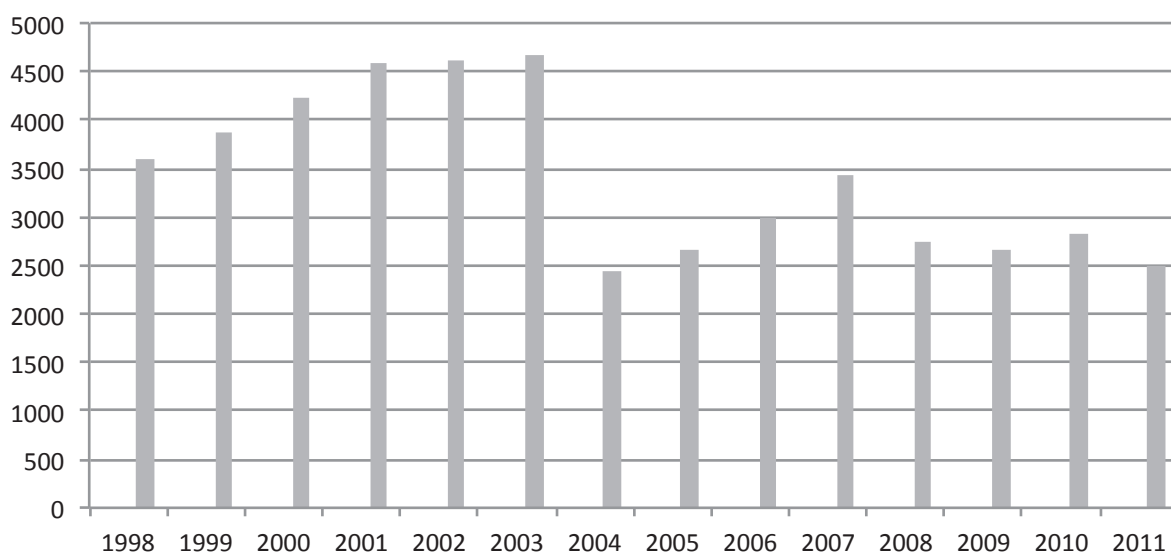


Рис. 3. Динамика количества индивидуальных предпринимателей в России (тыс.) [6].

составляющая около 20%, в то время как в ведущих экономически развитых странах в данном секторе создается более 50% ВВП [3].

В начале XXI в. для страны в целом и для малого бизнеса в частности отмечалась благоприятная экономическая конъюнктура. Рост цен на энергоресурсы на мировом рынке привел к появлению значительных сумм на развитие. Как видно из табл. 1, это обусловило серьезный количественный рост субъектов малого предпринимательства, продолжающийся умеренными темпами и сегодня. Вместе с тем удельный вес сектора МСП

в национальной экономике, характерный для передовых стран, продолжает оставаться для нас весьма отдаленной перспективой.

Остается нерациональной отраслевая структура малого и среднего предпринимательства. Диаграмма (рис. 1) показывает, что преобладающими видами деятельности субъектов малого предпринимательства остаются торговля и бытовые услуги, в то время как опыт развитых стран говорит о том, что ведущей отраслью МСП, определяющей прогрессивное развитие сектора и экономики в целом, должно быть обрабатывающее производство.

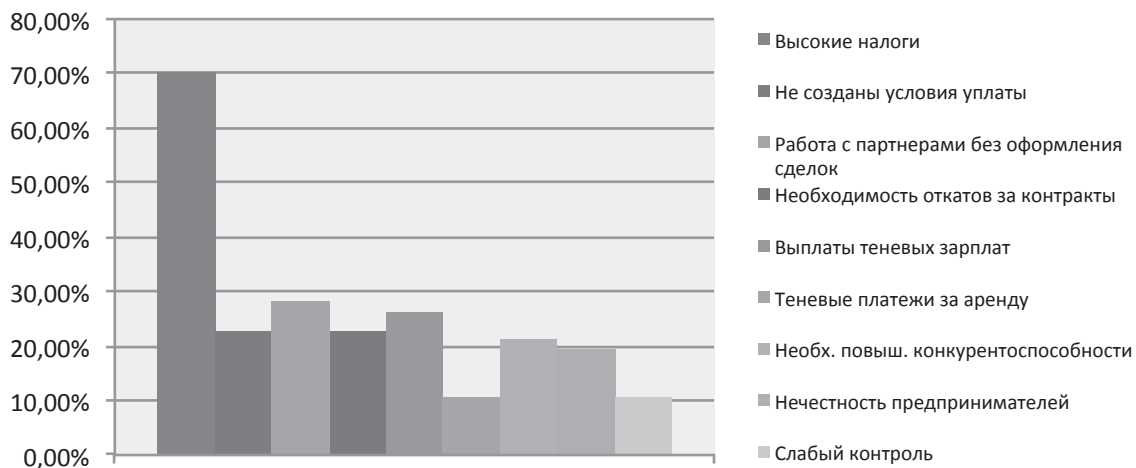


Рис. 4. Основные причины ухода в тень субъектов малого бизнеса

Данные получены автором в результате исследования условий развития МСП в Сахалинской области и Республике Бурятия – социологического опроса предпринимателей, проведенного весной 2013 г.

Нельзя назвать эффективным и территориальное распределение малых предприятий. Количество зарегистрированных малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей в Северо-Западном федеральном округе более чем в 4 раза превышает аналогичный показатель по Северо-Кавказскому федеральному округу (рис. 2). На это есть объективные (численность и половозрастной состав населения) и субъективные (эффективность реализации региональной политики по поддержке малого и среднего предпринимательства) причины.

Статистические данные отражают исключительно неравномерный рост количества индивидуальных предпринимателей, обусловленный прежде всего вариативной налоговой политикой. Кроме действия налоговой политики, на «пилообразность» диаграммы (рис. 3) повлиял факт изменения формата статистического учета на рубеже 2003–2004 гг. Но «застой» численности ИП за последние 5 лет можно объяснить только отсутствием прогресса в условиях их функционирования.

Особенности развития сектора МСП нашей страны определяются рядом взаимосвязанных причин. В России, в силу уникальности природно-географического размещения населения, исторически сложились специфические формы экономических отношений, характеризующихся приоритетностью коллективных интересов над частными. Данная особенность, присущая основной массе населения (подробнее см. [7,8]), усугубилась существованием на протяжении трех поколений системы планового хозяйства, подавляющей

частную инициативу. Нестабильность и непоследовательность государственной экономической политики привела, наряду с иными причинами, к зарождению особого типа российского предпринимателя – генетически осторожного, с крайней степенью недоверия относящегося к любым инновациям в экономической политике и постоянно готового формально прекратить свою деятельность по причине ухудшения экзогенных условий, продолжив ее в теневом секторе хозяйства. Подтверждением этому служит текущее снижение на несколько сотен тысяч количества индивидуальных предпринимателей, которое связано с кратным увеличением страховых взносов для данной категории бизнеса. По мнению экспертов [9], в случае сохранения существующих финансовых притязаний государства к индивидуальным предпринимателям, по итогам 2013 г., экономика страны может потерять до миллиона легальных рабочих мест, зачеркнув при этом значительные успехи по их выводу из тени в предшествующие годы.

Наряду с величиной обязательного платежа, на легальность деятельности оказывают влияние и иные причины налогового и неналогового характера (рис. 4).

Как видно из рисунка, величина налоговых платежей является основной проблемой отечественного малого бизнеса. Текущая налоговая политика государства по отношению к отечественному предпринимателю остается крайне нестабильной и подверженной конъюнктурным колебаниям.

К непопулярной и «тенеобразующей» мере государства в этой области необходимо отнести отмену с 2010 г. единого социального налога (ЕСН), составлявшего в совокупности 26% фонда оплаты труда. Вместо него были введены (а с 2011 г. еще и значительно повышены в совокупном объеме) страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (в ПФР — 26%, в ФСС — 2,9% и в ФОМС — 5,1%). При этом в новой редакции Закона № 212-ФЗ было установлено, что на 2012–2013 гг. максимальный тариф страховых взносов для основной массы плательщиков снижен с 34% до 30% фонда оплаты труда за счет снижения ставки в Пенсионный фонд России (в ПФР 22%, в ФСС 2,9% и в ФОМС 5,1%).

Подсчеты, проведенные в рамках 5-го форума «Малое и среднее предпринимательство. Государственная (федеральная и региональная) поддержка сектора. Финансирование. Контроль (надзор), административные барьеры», показали, что предприятия крупного бизнеса, работающие по общей системе налогообложения и имеющие довольно высокие размеры заработной платы (от 50 тыс. руб. на одного работника), серьезных расходов, связанных с увеличениями страховых взносов, не понесут, так как страховой тариф применяется по выплатам в рамках предельной величины базы для начисления страховых взносов во внебюджетные фонды (512 тыс. руб.). У субъектов МСП, имеющих средний уровень зарплаты работников до 30 тыс. руб. в месяц, напротив, обязательно образуется дополнительная нагрузка. Внедрение механизма замены ЕСН страховыми взносами привело к тому, что для налогоплательщиков, применяющих общий режим налогообложения, рост обязательных платежей составил 8%. Малые предприятия, применяющие «упрощенку» и «вмененку», пострадали еще больше: для данных категорий предпринимателей ставка страховых взносов увеличилась на 20%. Рост выплат способен привести к приращению цен товаров, работ и услуг, снижению конкурентоспособности бизнеса. Как результат — реализация данных мер может привести к приостановлению деятельности, уходу в «тень» малых предприятий с последующим повышением социальной напряженности.

Следующая крупная проблема, с которой приходится постоянно сталкиваться предпринимателям, — это вымогательство чиновников.

Проведенное нами исследование показало, что в исследуемых регионах (Сахалинской области и Республике Бурятия) уровень коррупции эшелонов власти, непосредственно контактирующих с субъектами МСП, оценивается владельцами и/или руководителями данных предприятий как средний (64,9% опрошенных). Вместе с тем, ни один из респондентов не указал на отсутствие данного явления. При этом значительное количество бизнесменов признает, что прямое вымогательство со стороны чиновников в ряде случаев отсутствует, но подношение является формой взаимоотношений, общепринятой в таких случаях, о которой хорошо осведомлены обе стороны. Отличительной особенностью настоящего времени является высокий уровень монетизации коррупционных схем. Более 52% предпринимателей выделяют денежную форму неформальных отношений с властью в качестве приоритетной. В роли «криминальных лидеров» в них выступают местные чиновники, коррупционная активность которых более чем в 30 (!) раз превосходит аналогичные действия сотрудников полиции.

Вместе с тем выводы о состоянии и динамике развития деловой среды, содержащиеся в исследовании Всемирного банка, говорят о том, что Россия смогла улучшить свои показатели во всемирном рейтинге Doing Business. Упрощение многих процедур эксперты объясняют ростом числа компаний, платящих взятки [10]. Вывод о том, что коррупция может способствовать росту экономики, полученный на основании данного явления, нам представляется преждевременным, так как коррупционные моменты имеют затратный характер, отражающийся на стоимости продукции, а следовательно, и на конкурентоспособности хозяйства в целом.

Еще одна крупная проблема отечественного малого бизнеса, нуждающаяся в институциональном регулировании, — это использование в Российской Федерации трудовых мигрантов. 59,6% опрошенных предпринимателей допускают возможность использования иностранных граждан на определенных производствах и видах работ, при этом основными целями их использования признаются возможность снижения издержек производства за счет экономии на оплате труда (70,2%) и возможность скрывать реальные объемы бизнеса и при этом экономить на налогах (35%).

Миграционный прирост за последние 20 лет исчислялся миллионами человек, за период 1992–2009 гг. он компенсировал почти 50% естественной

убыли населения России [11]. Отрицательный демографический рост оправдывает возможность и делает целесообразным использование миграционных трудовых ресурсов, но формат этого использования в государственных интересах существенно должен быть иным. Это признают и сами предприниматели, 45,6% которых однозначно высказались за наведение порядка в миграционной сфере и признали необходимость ужесточения въездных требований, ужесточения ответственности нанимателей (35%), введения периодических процедур отчетности о порядке труда и проживания рассматриваемого контингента (18%).

Усугубляют миграционные проблемы вектор миграции и качественные характеристики иностранной рабочей силы. Основной поток — это низко образованные, имеющие лишь начальные трудовые навыки гастарбайтеры из Средней Азии. При этом высокий уровень «анклавизации» (отсутствие потребности общения с местным населением) снижает потребность цивилизованной адаптации и изучения русского языка [12]. Выходцы из стран ближнего зарубежья ухудшают криминальную ситуацию. По данным ГУВД Москвы, только за четыре месяца 2013 г. преступность среди мигрантов возросла более чем на 40% [13]. Общая трудовая миграция из стран Центральной Азии в Российскую Федерацию к настоящему времени составила более 5 млн человек [14]. По оценкам экспертов, объем денежных переводов физических лиц в 2012 г. только в Таджикистан превысил 3,5 млрд долл., что составляет почти половину ВВП этой республики.

Эти факты красноречиво свидетельствуют о деградации трудовых ресурсов, росте социальной напряженности и нерешенности задач цивилизованного использования трудовых мигрантов. Миграционная проблема является всего лишь следствием глобальной демографической проблемы России как государства и малого бизнеса как работодателя. Отсутствие квалифицированных национальных кадров усугубляется ориентацией национальной системы образования на подготовку специалистов гуманитарного профиля.

Представленные особенности и проблемы в их совокупности наглядно свидетельствуют об отсутствии системных глобальных результатов реализации комплекса мер по созданию инфраструктуры и поддержке малого и среднего предпринимательства России. Как следствие, сектор МСП отстает от зарубежных аналогов по основным экономическим

показателям и не может реализовать свой, в целом достаточно мощный потенциал развития.

Литература

1. Куликов С. Россия копит не резервы, а долги // Независимая газета. 2013. 7 октября.
2. Минфин урежет бюджет больше ожидаемого // Коммерсантъ. 2013. 12 сент.
3. Руденский: Выделение средств из ФНБ позволит ускорить экономический рост в стране (<http://www.duma-er.ru/press/60830>). Дата обращения 04.10.2013. URL: www.duma-er.ru/press/60830.
4. Росстат. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#.
5. Сайдуллаев Ф. С. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-марте 2013 года. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад. URL: www.nisse.ru/business/article/article_2082.html?effort=1.
6. Росстат URL: <http://www.gks.ru>.
7. Муравьев А. И., Игнатъев А. М., Крутик А. Б. Малый бизнес: экономика, организация, финансы: учеб. пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. СПб.: «Издательский дом «Бизнес-пресса», 1999.
8. Паршев А. П. Почему Россия не Америка. М.: Крымский мост-9Д, Форум, 2001.
9. Зыкова Т., Ионова Л., Раичев Д. и др. Малого стало меньше. URL: www.rg.ru/printable/2013/02/21/ip.html.
10. World Bank: бизнес в России стало вести легче, спасибо взяткам. Информационное агентство «Финмаркет» (<http://finance.rambler.ru/news/analytics/132535825.html>). Дата обращения: 29.07.2013
11. Батищева Г. А. Миграционные процессы в России как фактор устойчивого развития экономики регионов. URL: www.dibase.ru/article/22112010_batishchevaga.
12. Галкина Ю. Мигрантам в Петербурге русский язык не нужен, и интегрироваться они не хотят. URL: www.mr7.ru/articles/82329/. Дата обращения: 17.09.2013.
13. РИА Новости. URL: www.ria.ru/incidents/20130522/938741127.html.
14. Мозжерова М. Трудовая миграция из Средней Азии в Россию: мифы и реальность. URL: www.apn.ru/publications/print28461.htm.



Агропродовольственные кластеры в инновационной экономике России

СЕДОВА НАДЕЖДА ВАСИЛЬЕВНА

д-р экон. наук, профессор кафедры национальной и региональной экономики РЭУ им.Г.В. Плеханова

E-mail: nadseva@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются роль и значение агропродовольственных кластеров в реализации концепции инновационного развития российской экономики. Также в статье анализируются принципиальные отличия между агрохолдингами и агропродовольственными кластерами. Особое внимание уделено предпосылкам возникновения агрокластеров, а также причинам, препятствующим их становлению на макроуровне.

Ключевые слова: кластеры, инновационная экономика, агрохолдинги, агропродовольственная сфера.

Food And Agricultural Clusters In Innovative Economy Of Russia

SEDOVA NADEJDA VASILEVNA

PhD in Economics, Professor of the National and Regional Economics Chair, Plekhanov Russian University of Economics

ABSTRACT

The article considers the role and value of food and agricultural clusters in innovative development concept implementation in the Russian economy. The article also analyzes the fundamental differences between agricultural holding companies and food and agricultural clusters. The special attention is devoted to preconditions of emergence of food and agricultural clusters, and also to the factors interfering with their formation at macrolevel.

Keywords: clusters, innovation economy, agricultural holdings, food and agricultural sphere.

В качестве одного из приоритетных направлений реализации инновационной политики можно назвать создание агропродовольственных кластеров (АПК). Интерес к кластерам объясняется тем, что конкурентные преимущества зависят не только от ресурсов и способностей отдельных компаний, но также от ресурсов и способностей компаний, составляющих географически близкое бизнес-окружение [1]. Феномен кластера привлекает ученых из разных отраслей знаний, придерживающихся всевозможных теоретических подходов, использующих различные аналитические инструменты, что привело к формированию и использованию противоречащих друг другу концепций, порождающих, как следствие, неопределенность. В зарубежной литературе такие термины, как «агломерация», «кластер», «промышленный район», «региональное экономическое окружение», «индустриальный комплекс», используются как более или менее взаимозаменяемые.

Английские ученые Я. Гордон и Ф. МакКанн предприняли попытку систематизировать данные подходы и выделили три различные идеально-типические модели кластеризации, у каждой из которых существует своя логика [1]:

- классическая модель чистой агломерации связана с лучшими возможностями рынка труда и экономикой масштаба, возникающими вследствие специализации; при этом экстерналии производятся местным рынком;
- модель индустриального комплекса связана с явными торговыми связями между компаниями, которые приводят к сокращению транзакционных издержек;
- клубная модель связана с моделью социальных сетей и фокусируется на социальных связях и доверии, усиливающих кооперацию и инновационную деятельность.

Вне зависимости от вида кластера типичным для него является существование одной или нескольких форм прямого и/или косвенного

Таблица 1

Типологизация кластеров

Тип кластера	Вид кластера	Описание
Отраслевой	Усеченный (зависимый)	Состоит из звеньев технологически взаимосвязанных предприятий, иногда разрозненных территориально. Деятельность ограничена набором типовых функций. Применяются современные, но не передовые технологии. Новые технологии поступают в производство в виде готового к немедленному использованию продукта
	Отраслевой	Группа совместно работающих предприятий, производящих типовые продукты или услуги. Использование новых технологий ограничено сферой контроля качества и управления персоналом
Инновационный	Инновационно-отраслевой	Группа совместно работающих предприятий, производящих продукты или услуги, требующие постоянного обновления, улучшения качества, внедрения новых функциональных возможностей. Постоянные и устойчивые связи с научно-исследовательскими центрами, образовательными учреждениями
	Инновационно ориентированный	Кластер компаний, определяющий промышленную, инвестиционную, социальную структуру региона. Создает динамичные группы компаний, использующие передовые знания и технологии, является потребителем и генератором венчурного капитала, определяет и направляет научные исследования университетов

Источник: [3].

взаимодействия между экономическими агентами. Когда данное взаимодействие генерирует внешние положительные эффекты для экономических агентов кластера, то возникает возрастающая отдача.

Обозначенные три подхода к кластеру могут сосуществовать, поскольку локальные рынки, деловые связи и локальные социальные сети могут быть интегрированы в различных комбинациях внутри региона. Поэтому, несмотря на то, что можно аналитически выделить «чистые» модели кластера, необходимо осознавать: кластер в реальности очень часто представляет собой сложное сочетание различных свойств и особенностей. Каждый кластер можно назвать уникальным образованием, сформировавшимся под влиянием специфических исторических обстоятельств, которые практически невозможно повторить или симитировать. Это означает, что та или иная теоретическая модель кластера должна быть приспособлена к условиям конкретного региона и учитывать его особенности.

Необходимо отметить, что неоднозначность определения и разнообразие подходов к концепции кластера характерны не только для первого выделенного типа кластера — индустриального, но и для других типов кластеров, в частности — инновационного.

Сам термин «инновационный кластер» впервые получил распространение в США. Затем

в 2000 г. в рамках Международной конференции по инновационной политике и технологиям была предложена классификация отраслевых кластеров, включающая инновационный с его подтипами [2]. Данная типология представлена в *табл. 1*.

Можно отметить, что инновационный кластер в данном подходе является «продолжением» отраслевого кластера. Это объясняется тем, что инновации и инновационность многими рассматриваются как свойство отраслевого кластера. В определенной степени это действительно так. Тогда возникает вопрос, следует ли выделять инновационный кластер в отдельный тип. Если классификационным признаком являются используемые технологии и технологическая цепочка, мы можем сказать только, что данный отраслевой кластер «инновационнее», чем другой, и не более. В данном случае это будет не более чем дополнительная характеристика кластера. Однако если в основу классификации положить способ поддержания конкурентоспособности, то можно будет выделить кластеры, управляемые цепочкой стоимости, и кластеры, основанные на уникальной компетенции. К первому типу можно отнести следующие виды из первой типологии: 1) усеченный; 2) отраслевой, 3) инновационно-отраслевой; 4) проинновационный. А ко второму типу — инновационно ориентированный. Таким образом, при данном подходе



данный вид можно назвать собственно инновационным кластером, т. е. кластером, для которого инновации являются не свойством, а продуктом, так как он основывается на уникальной компетенции — создавать и коммерциализировать инновации.

Исходя из сказанного, можно предложить следующее определение инновационного кластера в АПК: *инновационный кластер представляет собой группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и других агентов, действующих в сфере инноваций АПК, производящих и использующих новые знания, взаимодополняющих друг друга и способствующих развитию как каждого элемента кластера, так и инновационного потенциала региона в целом.*

Поскольку инновационный кластер базируется на специфической компетенции, он может быть связан с различными отраслями и кластерами и способствовать их развитию, производя для них новые технологии.

В последние годы в России стали появляться общеэкономические и социальные предпосылки для разработки проектов и проведения подготовительных работ к переходу в отдельных регионах страны к конкурентоспособным кластерным технологиям в АПК. К этим общим предпосылкам можно отнести [4]:

- перелом тенденций общеэкономического спада и вхождение России в фазу экономического роста, постепенное восстановление утраченного за 1990-е годы уровня социально-экономического развития;
- формирование крупных интегрированных структур, активно выступающих на национальном и зарубежном рынках;
- принятие определенных мер по повышению жизненного уровня населения страны и росту его платежеспособности;
- рост государственных и частных, в том числе иностранных, инвестиций в российскую экономику;
- активизация процессов подготовки экономики страны к вступлению в ВТО;
- накопленный опыт управления социально-экономическими процессами в стране в условиях рыночной экономики;
- принятие на федеральном и региональном уровне основных законодательных и нормативных актов, обеспечивающих экономическое развитие крупного, среднего и малого бизнеса;

- реализация приоритетных национальных проектов в сферах образования, здравоохранения, доступного и комфортного жилья, развития АПК;

- ориентация стратегии социально-экономического развития России на инновационные преобразования, повышение конкурентоспособности национальной экономики и др.

Несмотря на наметившиеся положительные перемены, Россия в вопросах использования кластерных технологий находится лишь в начале пути. Если в ряде отраслей промышленности уже имеются некоторые заделы в формировании инновационных конкурентоспособных структур кластерного типа, то в сфере агропромышленного комплекса такие предпосылки по существу имеются лишь в отдельных субъектах Российской Федерации.

При разработке проектов создания региональных агропромышленных кластеров необходимо учитывать, что АПК каждого региона имеет свои специфические особенности, к которым относятся: природные, исторические и этнические факторы; производственный, инновационный и научно-технический потенциал; отраслевая структура и организационные формы агропромышленного производства; уровень жизни населения и состояние социальной инфраструктуры сельских населенных пунктов; соотношение собственного производства и импорта на региональном рынке продовольствия и т. д. Экспертная оценка названных и других факторов позволяет сделать вывод о наличии или отсутствии в определенном временном периоде предпосылок для создания специализированных агропромышленных кластеров, способных занять лидирующие позиции на внутреннем и внешнем рынке.

Заслуживает внимания систематизация предпосылок создания региональных кластеров, предложенная Г. Р. Хасаевым, Ю. В. Михеевым и М. И. Усманским. В качестве главных предпосылок для возникновения кластеров они выделяют следующие:

1) со стороны бизнеса:

- наличие ключевых собственников и предприятий, которые хотя бы потенциально заинтересованы в сотрудничестве в рамках кластера;
- кооперационные и иные связи между предприятиями имеют определенные традиции, отработаны механизмы взаимодействия, достаточно высок уровень взаимного доверия;

Таблица 2

Основные отличительные признаки агрохолдингов и агропромышленных кластеров

Признаки	Агрохолдинги	Агрокластеры
Организационно-правовая форма	ОАО, ЗАО, ООО	Организационно-правовой формой не являются
Принцип создания	Интеграция на основе акционирования	Партнерство на основе кооперации
Основа производства	Жесткая специализация, стандартизированная продукция, массовость	Инновационный подход, гибкая специализация
Производственная структура	Централизация производства на основе вертикальной интеграции	Концентрация производства без его централизации
Статус сельскохозяйственных организаций	Полная или частичная утрата хозяйственной и юридической самостоятельности	Сохранение хозяйственной и юридической самостоятельности
Конкуренция	Внутри агрохолдинга отсутствует	Высокая степень конкуренции внутри кластера и на внешнем рынке
Управление	Жесткая иерархическая система планирования и управления, корпоративное взаимодействие	Координация Советом кластера взаимодействия по согласованным направлениям деятельности

- инновационный уровень многих предприятий достаточно высок;

- экспортная составляющая в продукции кластера позволяет говорить о его конкурентоспособности;

- уровень притязаний ключевых собственников высок, очевидно желание дальнейшего инновационного развития;

- ведущие менеджеры предприятия готовы к деятельности и в условиях растущего сотрудничества и конкуренции, и в интересах активного развития бизнеса и территории;

2) со стороны власти и бизнес-окружения:

- органы власти заинтересованы в кластерном варианте развития экономики региона, кооперации и сотрудничества;

- органы власти имеют опыт успешного взаимодействия с бизнесом, в том числе в том секторе экономики, в котором предполагается инкубация кластера;

- нормативно-правовая база в последние годы совершенствовалась усилиями властных структур региона, что положительно оценивается руководителями частного сектора и способствует деловому доверию;

- сложилась (создана) инфраструктура поддержки бизнеса, накоплен опыт участия в реинжиниринге предприятий, оказании консалтинговых услуг;

- руководители региона готовы к диалогу с бизнесом на условиях партнерства;

- система профессионального образования обладает необходимыми кадрами и опытом их подготовки для соответствующих секторов экономики;

3) со стороны общественности:

- кризис осознан общественностью (партии, научные организации, учреждения профессионального образования), формируется необходимость, желание и готовность деятельности для выхода из кризиса;

- определились лидеры, предлагающие идеи и документы, намечающие пути преодоления кризиса;

- известны эксперты, готовые и способные к развитию диалога власти и бизнеса в целях преодоления кризиса и повышения конкурентоспособности кластера;

- имеется положительный опыт работы с бизнесом и властью в условиях роста сотрудничества и конкуренции.

Например, в Алтайском крае наиболее сформировавшимся и подготовленным к развитию в новых условиях является зернопродуктовый кластер. Потенциальными участниками его являются: сельхозпроизводители зерновой продукции; 13 крупнейших предприятий мукомольно-крупяной промышленности; снабженческо-сбытовые, сервисные, научно-инновационные, финансовые и другие инфраструктуры, обеспечивающие эффективное функционирование



зернопродуктового кластера. Несомненным конкурентным преимуществом данного кластера является наличие хорошо и положительно известного бренда алтайского зерна.

В Алтайском крае имеются также предпосылки для создания молочнопродуктового кластера. Уже в настоящее время край занимает лидирующие позиции в Сибирском федеральном округе в этой сфере — здесь производится 30% животного масла и до 70% жирных сыров. В крае имеются крупные производители молока и предприятия по его переработке. Важным конкурентным преимуществом будущего молочнопродуктового кластера является также то, что уже сейчас в крае образовались такие известные бренды молочной продукции, как «Молочная сказка» (ЗАО «Барнаульский молочный комбинат»), «Коровкино молоко», «Бабушкина крынка» (ОАО «Лакт»), «Алтайская буренка» (Зональный район) и др.; сыров «Радонежский», «Витязь», «Советский», «Алтайский», «Горный», «Ламбер» и др.

Интегрированные структуры соответствуют многим характеристикам кластеров. Между тем, несмотря на некоторое сходство, состоящее главным образом в том, что как агрохолдинги, так и агрокластеры ориентированы на замкнутый цикл производства отдельных видов продукции, принципы и механизмы создания и деятельности кластеров и агрохолдингов в корне отличаются (табл. 2).

Для достижения конкурентных преимуществ отдельным компаниям целесообразно объединяться, чтобы выступать единым фронтом для завоевания определенных сегментов внутрирегионального и внешнего рынка. При этом кластерный подход не противоречит задачам агропромышленных формирований холдингового типа. Наоборот, взаимодействие агрохолдинговых компаний на основе кластерных принципов является одной из важнейших предпосылок повышения конкурентоспособности продукции птицеводства, свиноводства и молочного животноводства.

Современные инновационные технологии позволяют:

1) использовать имеющиеся в сельском хозяйстве местные ресурсы или отходы сельхозпроизводства (а точнее, вторичного сырья в объеме 250 млн т ежегодно), что позволит существенно снизить издержки основной продукции, а также зависимость сельского хозяйства от естественных монополий;

2) производить высокоценные органические удобрения, биогаз, тепло, электроэнергию, биотопливо (бионефть, бензин, биодизель, этанол, бутанол и др.), хозяйственные моющие средства и даже экологичные строительные материалы;

3) превратить сельское хозяйство в замкнутую экологическую систему, в индустриализированную отрасль, существенно повысив его роль в экономике страны, диверсифицировать сельхозпроизводство, создать новые рабочие места;

4) обеспечить широкомасштабное финансирование развития сельского хозяйства при вступлении России в ВТО, поскольку инновационные технологии отчасти направлены на защиту окружающей среды, в связи с чем такое развитие отрасли по правилам ВТО не рассматривается как прямая поддержка сельского хозяйства.

Определенный интерес представляет идея создания производственно-экологических кластеров. Под производственно-экологическим кластером (ПЭК) понимается система многомерно взаимосвязанных форм организации — специализированных хозяйственных обществ (СХО), межхозяйственных формирований (МФ), личных подсобных хозяйств (ЛПХ), крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ); производственных, сбытовых и кредитных кооперативов; перерабатывающих предприятий; жилищно-коммунальных хозяйств (ЖКХ) и др., интегрированных с целью одновременного и взаимосвязанного решения задач защиты окружающей среды и задач производства, то есть экологичного производства экологически чистой продукции на основе инновационных технологий, превращающих его отходы в ресурсы развития сельского хозяйства [5; 6].

Российские ученые, занимающиеся исследованиями кластерных систем, основываясь на зарубежном опыте, выделяют, как правило, три этапа (стадии) создания кластеров (рис. 1).

На первом (подготовительном) этапе выясняется актуальность создания отдельных наиболее перспективных кластеров, изучаются соответствующие предпосылки, мотивы и сдерживающие факторы, проводятся маркетинговые исследования потенциальных участников кластера, ведется организационная, разъяснительная и пропагандистская работа.

Одним из важнейших мероприятий первого этапа является формирование рабочей группы по инициированию создания того или иного агропромышленного кластера на основе специалистов

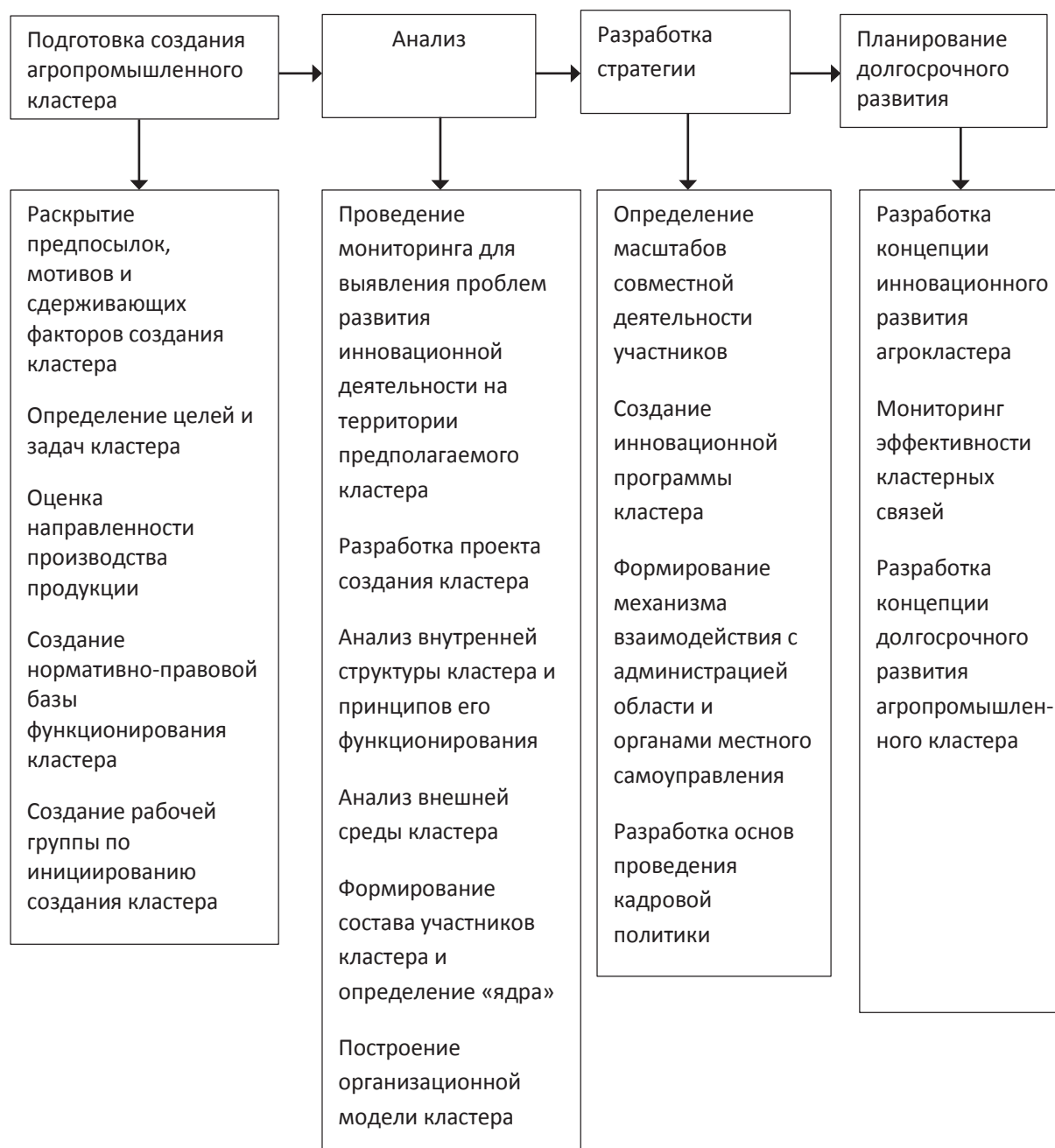


Рис. 1. Этапы создания кластера

департамента АПК региона. В качестве экспертов в состав рабочей группы могут быть привлечены представители различных региональных организаций, заинтересованных в создании кластера и способных оказать реальную помощь.

Чтобы кластер состоялся как жизнеспособная, самодостаточная, успешная и эффективная организация, необходима заинтересованность в его создании всех участников. Так как в настоящее

время в АПК России нет еще опыта функционирования подобных формирований, проведение разъяснительной работы и агитация потенциальных участников кластера являются одной из главных задач подготовительной стадии. При этом инициатива должна принадлежать администрации региона.

После выявления общих предпосылок, мотивов и сдерживающих факторов, определения

целей и задач кластеров важное значение имеет проведение маркетингового исследования групп предприятий и организаций — предполагаемых участников кластера. При этом необходимо провести анализ их производственно-хозяйственной деятельности, схемы продвижения готовой продукции, экспортно-импортного баланса продовольствия региона, территориального размещения потенциальных участников кластера, системы их внутренних и внешних взаимоотношений и взаимосвязей, состояния инфраструктуры, кадрового обеспечения и т. д.

Использование в кластерных формированиях механизмов аутсорсинга и субконтрактации, как показывает мировая практика, дает мощный толчок развитию малого и среднего бизнеса. Ведущие компании кластера, как правило, концентрируют деятельность на главных направлениях и делегируют промежуточное производство (например, выращивание нетелей, поросят и др.) малым формам хозяйствования. Такой подход особо выгоден региону, поскольку дает возможность для конкурентоспособности местного бизнеса, увеличивает доходность региона, решает проблемы занятости населения.

Разработка механизмов экономических взаимоотношений внутри кластерного образования должна основываться на методологии системного стратегического планирования. При этом следует учитывать, что меняется сам объект планирования, то есть в качестве него выступает не отдельное предприятие, а кластер взаимосвязанных производств.

Итогом работы основного этапа должны стать готовые к практической реализации модели агрокластеров, раскрывающие организационный, экономический и нормативно-правовой механизм их функционирования.

Завершающий этап предполагает формирование механизма взаимодействия агрокластера с внешним окружением, в том числе с администрацией региона и районными органами местного самоуправления.

Таким образом, в обобщенном виде процесс формирования кластера можно представить в следующей последовательности:

- на первом этапе группа предприятий объединяется в некоммерческое партнерство либо ассоциацию, где создается координационный совет, при этом сами предприятия остаются юридически независимыми;

- на втором этапе выявляются и анализируются общие проблемы предприятий, возможные точки роста и перспектива рынка, определяются лидеры, составляется план деятельности и проект развития кластера;

- на заключительном этапе создается нормативно-договорной механизм реализации проекта.

Для успешного функционирования кластеров необходима не только отлаженная система внутренней координации взаимодействия участников кластера, но и система регулирования и поддержки деятельности кластеров в региональном масштабе.

Самарская область является одним из первых регионов Российской Федерации, органы исполнительной власти которого попытались на практике реализовать основные положения теории кластерного развития. Принятие решения об использовании кластерного подхода как инструмента регионального развития базировалось на материалах научных исследований, основными исполнителями которых были Поволжское отделение Российской инженерной академии, ООО «Национальный институт конкурентоспособности» и ГОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет». В ходе их проведения были решены следующие целевые задачи:

- апробированы на практике различные методы диагностики кластеров;

- выявлены и классифицированы потенциальные кластеры в экономике региона, определены их ключевые участники и доминирующие взаимосвязи, географические границы, описаны характерные черты;

- осуществлена комплексная оценка эффективности функционирования региональных кластеров, определено влияние кластеров на развитие региона, выявлены источники конкурентоспособности кластеров, выделены основные типы кластеров с позиции возможностей и инструментов стимулирования их развития;

- предложены и обоснованы конкретные кластерные инициативы с учетом индивидуальных особенностей кластеров и структурно-динамических пропорций экономического развития области.

В 2008 г. Правительство Самарской области перешло к прямому финансированию проектов создания и развития территориально-производственных кластеров. Законом Самарской области «Об областном бюджете на 2008 год и плановый период 2009 и 2010 годов» от 27 ноября 2007 г.

№ 134 на эти цели предусмотрено около 50 млн руб. [7]. Основными направлениями бюджетных расходов являются:

- разработка проектов общесистемных документов региональной кластерной политики (руководств по развитию кластеров, нормативно-правовой документации, организационных документов кластера, организационных структур кластера и т. п.);
- реализация проектов международного сотрудничества по развитию региональных кластеров;
- подготовка и проведение ежегодного межрегионального экономического форума «Самарская инициатива: кластерная политика — основа инновационного развития национальной экономики» (проводился в регионе в 2007 и 2008 гг.);
- внедрение современных информационных технологий для развития кластера и управления им, создание информационной системы кластера.

В настоящее время в России есть серьезные проблемы, сдерживающие формирование и развитие кластеров. Основные из них таковы.

1. *Отсутствие четко сформулированной государственной концепции* кластерного развития.

Это приводит к искаженным пониманиям природы кластеров, отождествлению их с бывшими территориально-производственными комплексами и современными вертикально-интегрированными формированиями холдингового типа. Такая подмена понятий принципиально опасна, она мешает верному пониманию перспектив, выдает действительное состояние условий производства за желаемое, отвлекает от решения проблем, сдерживающих инновационное развитие экономики.

2. *Неопределенность роли государства и бизнеса в формировании кластеров*, слабая готовность их к реализации кластерной идеологии.

Формирование кластеров в России нередко воспринимается или как нежелательное вмешательство государства в рыночную экономику, или, наоборот, как обязанность государства создавать и развивать кластерные структуры. Сторонники первого подхода (либерального) ссылаются на то, что за рубежом многие кластеры формируются «снизу», то есть инициатива принадлежит бизнесу. Сторонники второго подхода (дирижистского) уповают на ведущую роль государства, на необходимость разработки государственной программы создания кластеров.

3. Существенным фактором, сдерживающим создание структур кластерного типа, является *недостаточность инвестиций*.

В России инвестиции идут пока преимущественно в отдельные отрасли, в крупные вертикально-интегрированные компании, в том числе агрохолдинги, на поддержку малого бизнеса, но не в формирование и функционирование конкурентоспособных территориально-производственных кластеров, особенно в развитие их кадровой, информационной, образовательной, транспортной и другой инфраструктуры.

4. Барьером развития кластерных инициатив в России является *отсутствие информационной открытости бизнеса*, что способствует формированию условий для недобросовестной конкуренции и порождает недоверие между потенциальными участниками кластера.

В АПК имеет место высокий уровень закрытости информации о деятельности агрохолдингов, в том числе для статистических органов. Отсутствует также эффективный механизм взаимодействия их с региональными и муниципальными органами власти и управления. В результате этого последние не имеют возможности надлежащим образом осуществлять необходимые контрольные функции: за соблюдением в агрохолдингах уставных, правовых и финансовых положений; за целевым использованием и оборотом земель сельскохозяйственного назначения; за экологической ситуацией на территории региона; за качеством производимой продукции и др.

5. Существенным сдерживающим фактором кластерного развития является *сложившийся в агрохолдингах статус вошедших в них сельскохозяйственных предприятий*.

В отдельных интегрированных формированиях сельскохозяйственные предприятия частично лишены хозяйственной самостоятельности. Финансирование их осуществляется по жестко контролируемой смете затрат, ведется строгая отчетность перед головной компанией, отсутствует взаимодействие с кредиторами. Более того, часть сельскохозяйственных предприятий утратила юридическую самостоятельность. Они стали структурными подразделениями, лишены участия в управлении, распределении прибыли, перестали быть объектами прямого финансирования из федерального и регионального бюджетов и т. п. В некоторых агрохолдингах сельскохозяйственные предприятия юридическую самостоятельность

сохранили формально (название, отчетность перед органами статистики, руководители хозяйства, счет в банке и т. п.), однако их экономическая самостоятельность также ограничена. Названные и другие ограничения самостоятельности сельскохозяйственных предприятий, являющихся, по существу, первоосновой агропромышленного производства, будут являться серьезным барьером для создания полноценных кластеров.

6. *Слабое осознание необходимости кластеризации.*

Необходимость кластерного подхода к региональной экономической политике осознается пока, к сожалению, только на экспертном уровне. Место отраслей в современной экономике должны будут занять кластеры, а так называемые «интегрированные» регионы, по всей видимости, будут уступать место «сетевым». Другими словами, России предстоит из протокластеров (протокластеры — модель кластеров, т. е. незавершенное кластерное образование) вырастить полноценные производственные кластеры и на этой базе развернуть новую полноценную сетевую пространственную организацию страны.

7. Одной из актуальнейших проблем, сдерживающих формирование кластеров, является *чрезвычайно низкий уровень компетенции людей*, от которых в той или иной мере зависит зарождение и развитие этого процесса.

С нашей точки зрения, главным фактором создания кластеров должно стать использование в рамках рассмотренных выше инновационных направлений развития технологий, которые

и повысят эффективность функционирования кластеров.

Литература

1. Гордон Я., Маккэйн Ф. Журнал экономической географии. URL: www.joeg.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/lbh072v1
2. Бортогарай В., Тиффин С. Инновационный кластер в Латинской Америке // Материалы 4-й Международной конференции по технологической политике и инновациям. (Куриба, Бразилия, 28–31.08.2000 г.)
3. Фияксель Э. А., Назаров М. Г. Региональный инновационный кластер Нижегородской области в свете мировых тенденций кластерной организации экономики // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 2.
4. Романов А. Е., Арашуков В. П. Агропродовольственные кластеры: теория и практика. Тула: Гриф и К, 2009.
5. Хухрин А. С., Примаков А. А. Создание симбиотических кластеров как экономическая сущность стратегии управления // Развитие ЛПХ: устойчивость, интеграция, стратегия. М.: Восход-А, 2007.
6. Хухрин А. С., Примаков А. А. Производственно-экологические кластеры // Экологический вестник России. 2007. № 8.
7. Некрасов Р. В. Опыт развития кластеров в Самарской области // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2009. № 6.

Очерк истории предпринимательства в России*

УСПЕНСКИЙ ВЛАДИМИР АНАТОЛЬЕВИЧ

канд. экон. наук, доцент кафедры «Микроэкономика» Финансового университета

E-mail: wowaus@skypoint.ru

Essay on the history of business in Russia

USPENSKIY VLADIMIR ANATOLEVICH

Candidat of Science in Economics, Assistant Professor of the Chair «Microeconomics», Financial University

История предпринимательства в России длительна и нелегка. В феодальную эпоху российские ремесленники (в отличие от западноевропейских) не объединялись в цеха и абсолютно самостоятельно вели производство и продажу продукции. По современным понятиям ремесленник представлял собой индивидуального предпринимателя, опиравшегося в своей деятельности на собственный труд, труд членов семьи и помощь небольшого числа работников, трудившихся либо за плату, либо за пропитание и «за науку» в качестве подмастерьев. Отсутствие цеховой организации существенно ослабляло ремесленничество как политическую силу. В России социальный слой предпринимателей никогда не приобретал ключевых позиций в обществе, как это было во многих городах Западной Европы.

Купцы (или, как их называли в средневековой России, гости) впервые упоминаются в X в. в договорах киевских князей Олега и Игоря с греками. В силу нетоварного, натурального характера внутренней экономики средневековые купцы занимались в первую очередь внешней торговлей, используя выгодное географическое положение России на торговых путях между Востоком и Западом. При свойственном той эпохе слабом развитии путей сообщения и почти полном отсутствии гарантий безопасности для иностранцев заморская торговля представляла собой экстремально рискованный, но одновременно и баснословно прибыльный род предпринимательства. Деятельность купеческих и ремесленных предприятий способствовала формированию в стране обычаев коммерческой практики и тем самым готовила появление классического капиталистического предпринимательства.

Мануфактуры

К началу XVII в. ремесленное производство уже не могло удовлетворить возросший спрос на промышленную продукцию со стороны хозяйства и внешней торговли. Появляются и развиваются мануфактуры — предприятия, основанные на разделении труда между работниками. Первая мануфактура — Ницинский медеплавильный завод — была построена на Урале в 1631 г. Предпринимательство, направленное на, говоря современным языком, модернизацию страны, пользовалось активной поддержкой правительства. Для выполнения неквалифицированной работы к частным мануфактурам приписывались черносошные крестьяне (иногда целых волостей — так было под Каширой). Часто мануфактуры освобождались от торговых пошлин, а то и получали от казны прямую денежную помощь.

Следует особо отметить, что на этом первоначальном этапе развития промышленности большую роль сыграло привлечение на льготных условиях иностранного капитала и технологий. Так, уже в первой половине XVII в. голландец К. Демулин в Холмогорах основал канатную мануфактуру, швед Е. Койет — стекольное производство, голландцы А. Виниус и Ф. Акема вместе с датчанином П. Марселисом построили 3 железодельных завода с водяными двигателями. Опять же, используя современные термины, можно сказать, что это были первые в истории России случаи осуществления прямых иностранных инвестиций.

Вообще, активное вмешательство государства характерно для всей истории русского предпринимательства. С одной стороны, правительство

* Из книги «Предпринимательство — это для тебя?»



выступало как важнейший заказчик (так, поставки на армейские нужды взрастили массу предпринимательских династий). В некоторых случаях предпринимателям, желавшим наладить стратегически важное производство, давались преференции (самый знаменитый пример — история чугуноплавильных заводов Демидовых, получивших право на разработку чуть ли не всех месторождений Урала). С другой стороны, государство контролировало действие частных мануфактур и бесцеремонно вмешивалось в их деятельность. Доходило до прямого отбора неэффективно действовавших, но считавшихся правительством важными производств. Например, завод боярина Морозова был взят под опеку Тайным приказом. Практиковалось и перераспределение собственности. Так, в 1690 г. боярин Л. Нарышкин получил от казны один из тульско-каширских заводов вышеупомянутого датчанина П. Марселеса, поскольку прежний владелец фактически загубил производство на нем.

Всего к концу XVII в. в стране действовало около двух десятков мануфактур. Причем основными центрами мануфактурного производства стали Москва, Тула и Кострома.

По форме собственности мануфактуры представляли собой либо государственные предприятия, либо частные фирмы (последние обычно принадлежали единственному владельцу или узкому товариществу). В частности, выделялись дворцовые и казенные мануфактуры, принадлежавшие государству. Их примерами могут быть московские Монетный, Печатный и Хамовный (т. е. полотняный) дворы, непосредственно обслуживавшие нужды центрального правительства и относившиеся к так называемому Дворцовому приказу (министерству). Крупным помещикам-землевладельцам принадлежали вотчинные мануфактуры, которые использовали труд крепостных крестьян.

Несколько позже появились купеческие мануфактуры, принадлежавшие купцам и использовавшие наемный труд. Их масштабы порой бывали значительны даже по современным меркам. Так, на предприятиях знаменитой новгородской купеческой династии Строгановых работало до 10 тыс. вольнонаемных людей.

Еще позже большое значение приобретают крестьянские мануфактуры. Предпринимателями здесь выступали крестьяне, развивавшие свое дело на базе традиционных, кустарных промыслов. Причем сами предприниматели, их владельцы, несмотря на свое богатство, часто продолжали

оставаться в крепостной зависимости, так как помещикам было невыгодно отпускать на волю людей, с которых можно было собирать огромный денежный оброк. Примером важности крестьянских мануфактур для экономического развития страны может служить Иваново — город, до сих пор являющийся основным текстильным центром России. Он сформировался на базе нескольких мануфактур, принадлежавших крепостным крестьянам графов Шереметевых.

Дальнейшее развитие мануфактурное производство получило уже в XVIII в. К середине 1720-х гг. в стране действовало 205 мануфактур, т. е. всего за несколько десятилетий их численность выросла в 10 раз. При этом исключительно велика была роль государственного предпринимательства. В Петровскую эпоху почти половина (90 мануфактур) принадлежала казне. Достаточно распространена была и практика создания предприятий за государственный счет с последующей передачей их в частные руки. Так, построенные государством на р. Невье железодельные заводы были затем переданы купцам Демидовым, составив ядро их будущей уральской металлургической империи.

Бесспорны и определенные успехи подобной модернизаторской политики государства. Например, в первые десятилетия XVIII века России удалось выйти на первое место в мире по производству чугуна, а Урал превратился в крупнейший центр металлургии (т. е. самой высокотехнологичной отрасли той эпохи) Европы.

Фабрики

С 1830-х гг. в России начинается распространение фабричного производства, основанного на применении механических двигателей. Процесс этот в нашей стране долгое время тормозился сохранением крепостного права. С одной стороны, баснословно дешевый труд крепостных делал экономически невыгодным применение машин. Не случайно изобретенная еще в 1765 г. И. Ползуновым первая в мире универсальная паровая машина не нашла себе применения в российской экономике. И в этом состоит главное отличие ее судьбы от английского аналога, созданного Д. Уаттом на 20 лет позже, но зато ставшего родоначальником всех промышленных паровых машин мира. С другой стороны, подневольные работники, в большинстве своем бывшие крестьяне, были плохо приспособлены к работе с машинами. Примечательно в этой связи, что раньше всего машины удалось внедрить

в хлопчатобумажной промышленности, которая уже в первой трети XIX в. работала на принципах свободного предпринимательства и обслуживалась вольнонаемными рабочими.

Господствующее положение фабричное производство начинает занимать только после освобождения крестьян в результате реформы 1861 г. Благодаря более низким издержкам, фабричная продукция вытесняет с рынка как мануфактурные, так и ремесленные изделия. Происходит массовое разорение мелких предпринимателей. Например, имевшее некогда широкое распространение ремесленное производство гвоздей в Тверской, Нижегородской и Ярославской губерниях сначала (70-е гг.) приходит в упадок под давлением английских фабричных гвоздей, а затем (80-е гг.) и полностью прекращается в силу вступления в строй русских фабрик.

Завершение промышленного переворота в России датируется 80-ми гг. XIX в., когда фабричное производство стало преобладающим в основных отраслях обрабатывающей промышленности. Вызванное переходом к фабричному производству укрупнение промышленных предприятий потребовало изменения их организационных форм, что, в свою очередь, привело к распространению акционерных обществ.

Акционерные общества

Первые акционерные общества (АО) появились в России в конце XVIII в. (юридически такая форма организации фирмы была закреплена в 1805 г.). Однако широкое распространение они получили лишь в XIX в. с появлением первых крупных предприятий — железных дорог.

Рост внутреннего рынка потребовал создания железнодорожной сети — основного транспорта России вплоть до нашего времени. Первая железная дорога длиной всего в 25 верст была построена еще в 1830-е гг., в 1843–1851 гг. была сооружена дорога Москва — Петербург. Но массовое строительство началось лишь в 60–70-е гг. Именно тогда развилась первая учредительская горячка. Каждая железная дорога требовала для своего строительства огромного капитала, которого не было даже у богатейших людей России. Решение проблемы было найдено в объединении капиталов разных лиц в акционерных обществах. За годы горячки было создано 357 АО, тогда как за весь предшествующий период не более 80. Не обошлось и без масовых спекуляций и мошенничеств. Строительство

(действительное и мнимое, т. е. только на бумаге) ряда железных дорог сопровождалось эксцессами, которые показались бы до боли знакомыми тысячам современных «обманутых дольщиков».

Рост акционерных обществ шел в условиях активного государственного вмешательства. Во-первых, в Российской империи, в отличие от большинства других стран, никогда не было свободы учредительства АО. При создании каждого акционерного общества требовалось особое решение правительства. И государство (особенно после первого опыта с организацией мошеннических обществ) активно пользовалось этими правами для ограничения числа АО. Даже к 1915 г. во всей империи их было менее 5 тыс.

Во-вторых, масштабные проекты, такие как строительство крупных железных дорог, реализовывались при интенсивной государственной поддержке. В современных выражениях в пору было бы говорить о «частно-государственном партнерстве». Для привлечения капитала (в том числе и иностранного) в железнодорожные АО государство в ряде случаев гарантировало определенный уровень прибыльности — беспрецедентная мера, если учесть, что речь идет о частных фирмах. Практиковалась и национализация на выгодных для владельцев национализируемого имущества условиях его выкупа. Так, только в 1880-е гг. государство выкупило более 7 тыс. верст железных дорог.

Монополизация рынка

Появление крупных предприятий закономерным образом вело Россию к монополизации внутреннего рынка. Вначале в стране появились объединения картельного типа. Первым из них в 1875 г. стал картель страховых компаний, в дальнейшем картели возникали в металлургической и других отраслях.

Однако в целом в России преобладали синдикаты, являвшиеся по сути монополистическими союзами крупнейших производителей для сбыта продукции по взвинченным монопольным ценам через единую контору. В качестве крупнейших синдикатов следует выделить «Продамета» (продажа металла), основанный в 1902 г., «Гвоздь» — в 1903 г., «Продуголь» (продажа угля) — в 1904 г., «Продвагон» — в 1904 г., «Медь» — в 1907 г.

Как и во всем мире, синдикаты и другие объединения крупнейших предприятий России неоднократно злоупотребляли своими монополистическими преимуществами, что внесло свой вклад



в обострение социальных отношений в стране. Не случайно именно рабочие крупных предприятий оказали наибольшую поддержку революционерам.

Менее известно, что от синдикатов и картелей столь же сильно страдали и малые независимые предприниматели. Под давлением крупного капитала в упадок еще до революции пришел ряд традиционных промыслов. Крупные конкуренты беззастенчиво лишали малых предпринимателей доступа к рынкам сбыта, источникам сырья, кредитам, препятствовали транспортировке их товаров.

Национализация

После установления советской власти в стране была проведена национализация промышленности. Сначала она распространялась только на крупную промышленность, но затем — в эпоху военного коммунизма — приобрела тотальный характер: национализировались все использовавшие ручной труд предприятия с числом занятых свыше 10 человек или фирмы с персоналом свыше 5 человек, если имелся механический двигатель. Фактически это был запрет на предпринимательскую деятельность, исключая микропредприятия.

Эта тотальная национализация явно была не подготовлена. Попытки управления тысячами (часто мелких) предприятий из центра (при полном отсутствии навыков планирования!) привела лишь к разрастанию бюрократического аппарата созданного для этого органа — Высшего Совета народного хозяйства (ВСНХ). Но не улучшила ситуацию в экономике. Производство промышленной продукции в стране катастрофически падало: к 1920 г. оно сократилось по сравнению с 1913 г. в 7 раз.

Разумеется, крах был не только следствием социалистических экспериментов в промышленности, но и результатом разрушительных войн (сначала Первой мировой, а затем Гражданской). Однако значительная роль удушения предпринимательства в подготовке экономической катастрофы также не вызывает сомнений, что отчетливо подтвердили последующие события. Стоило перейти к более реалистической политике — нэпу — и темпы роста все той же разрушенной войнами и социальными катаклизмами индустрии в течение нескольких лет с завидным постоянством стали превышать 20–30% в год.

Предпринимательство периода нэпа

Введение нэпа ознаменовалось частичным возобновлением частного предпринимательства. Было разрешено создание новых частных фирм. Так, без

предварительного уведомления местных органов власти частные лица могли открывать промышленные предприятия с численностью наемных рабочих до 20 человек. Кроме этого, прежде национализированные мелкие и средние предприятия стали активно передаваться в аренду частному капиталу. Крупнейшие из таких арендованных заводов насчитывали до 300 занятых. Кроме того, широкое распространение получили кооперативы, в основном представлявшие собой объединения ремесленников, но порой являвшиеся и ширмой для того же частного капитала. Однако наибольшую роль в советской экономике эпохи нэпа играли государственные тресты. Тресты представляли собой крупные объединения одноотраслевых или технологически взаимосвязанных предприятий. Нэповские тресты функционировали как рыночные предприятия, ориентированные на максимизацию прибыли (80% которой, впрочем, переводилось в бюджет). Они были свободны в выборе объемов и номенклатуры продукции, установлении цен, найме занятых.

Однако даже эти, бесспорно, самые свободные за всю советскую эпоху государственные предприятия самостоятельно не проводили крупных инвестиций, то есть не определяли стратегических целей своего развития.

Реализация продукции трестов осуществлялась через синдикаты — организации, создававшиеся трестами для осуществления сбытовых и снабженческих функций. Достаточно быстро синдикаты стали превращаться в бюрократические государственные органы, стоящие между трестами и рынком и фактически отрезавшие первых от последнего. Монополизация вновь возвращалась на рынок, причем в худшей, государственно-политизированной форме.

Со свертыванием нэпа частный капитал был вновь вытеснен из экономики. Утратили рыночные черты и государственные предприятия. В 1929 г. тресты были лишены хозяйственной самостоятельности, а впоследствии и окончательно ликвидированы. В те же 30-е гг. любая частная предпринимательская деятельность была запрещена и стала жестко преследоваться. Причем не только по закону. Предприниматель автоматически рассматривался как враг советской власти и физически уничтожался.

Социалистические предприятия и производственные объединения

Базовым звеном советской экономики стало предприятие — завод или фабрика, ранее, как прави-



ло, входившее в трест. Предприятие имело статус юридического лица. Оно было конечным исполнителем народнохозяйственных планов. Именно с него строго спрашивали за любые срывы, его же награждали за перевыполнение плана. При этом, как уже отмечалось, предприятия сталинской эпохи не могли определять важнейшие параметры своей деятельности (цены, объем производства, ассортимент и т. д.). Их задача фактически сводилась к организации текущего выпуска продукции в строгом соответствии с планом.

Параллельно с утратой самостоятельности предприятиями все большие полномочия приобретали органы государственного управления промышленностью. На базе нэповских синдикатов были сформированы так называемые главки (главные производственные управления). Над главками стояли отраслевые министерства, отвечавшие за деятельность всей отрасли. А завершали пирамиду экономические отделы ЦК КПСС, Правительство и Госплан, определявшие общую стратегию развития страны.

Другими словами, институциональная структура производства в 30–50-е гг. предполагала существование структурно простых (однозаводских) предприятий в качестве низового звена экономики, имевшего чисто исполнительские функции. Все же стратегические функции, которые фирма имеет в рыночной экономике, были вынесены за пределы предприятия и исполнялись органами государственного управления. Предпринимательство уничтожалось не только как экономический феномен, — искоренялся сам предпринимательский образ мышления, ненужной становилась предпринимчивость в самом широком значении слова.

С отходом советской экономики от жесткой сталинской административной модели предприятиям была частично возвращена хозяйственная самостоятельность. В середине 60-х гг. впервые со времен нэповских трестов важное значение стало придаваться прибыли. Целью реформ было усиление мотивации работников, а также стимулирование инициативы предприятий. Описанную систему деятельности предприятий называли хозрасчетом, а после внесения в нее некоторых усовершенствований — полным хозрасчетом.

Перевод предприятий на хозрасчет дал определенный позитивный эффект: повысилась производительность, ускорились темпы роста производства. Однако при сохранении планового установления всех основных параметров

деятельности предприятия (цен на сырье и готовую продукцию, жесткого закрепления поставщиков и потребителей, централизации всех крупных инвестиционных проектов) прибыль зависела скорее от способности директора «выбить» для предприятия выгодные плановые задания, чем от реальных усилий самого завода по совершенствованию производства. О предпринимательской компоненте в деятельности директоров той эпохи можно говорить лишь условно и в «микродозах».

Другим направлением реформирования предприятий было создание производственных объединений или, как их первоначально называли, советских фирм. В 70-е гг. производственные объединения получили широкое распространение, а в 80-е стали основным типом организации советской промышленности. К этому времени на них работало более половины всех занятых в промышленности, и выпускалась соответствующая доля всей продукции. Следует отметить, что гигантские размеры обеспечивали производственным объединениям относительную самостоятельность. По-прежнему обязанные выполнять план, они обладали столь значительными ресурсами труда и капитала, что фактически всегда имели значительную свободу маневра. В позднесоветскую эпоху директора крупнейших объединений были так могущественны, что министерские чиновники опасались навязывать им свою волю, предпочитая «договариваться по-хорошему».

Недаром, согласно одной из современных теорий экономики социализма, в Советском Союзе она постепенно превращалась в административный рынок. То есть плановый орган не просто спускал предприятию директивный план, а торговался с ним как на рынке по принципу: мы запишем тебе повышенное задание, но зато поможем инвестициями, выделим квартиры для твоих работников, обеспечим дефицитными потребительскими товарами.

Период радикальных перемен

Хозрасчет и создание производственных объединений были шагами в верном направлении. И все же многое отличало социалистические предприятия от рыночных. Они не выбирали объемы выпуска и ассортимент, а значит, не были способны учитывать рыночный спрос. Они были лишены возможности самостоятельно осуществлять инвестиции, а следовательно, не определяли своих стратегических перспектив в долгосрочном периоде. Они сущест-



вовали в условиях гарантированной закупки всей готовой продукции государством, а потому не имели стимулов к совершенствованию своих изделий.

Все это отчетливо выявилось в конце 80-х гг., когда началась рыночная трансформация экономики страны. Переход к рынку стал шоком даже для лучших советских предприятий, потенциально способных выпускать высококачественную и конкурентоспособную продукцию. Легко понять также, что виртуозное умение вести «административный торг», обеспечивавшее процветание «красным директорам» и их заводам, отнюдь не заменяло навыков предпринимательства.

Существенно лучше пережили рыночную революцию нелегальные предприятия советской эпохи. Дело в том, что фактически изгнанное (если не считать остатков индивидуально-трудовой и ремесленной деятельности) из официального сектора экономики предпринимательство в небольших масштабах и с большим риском для себя все же продолжало существовать как теневой бизнес. Предприниматели той поры активно использовали многочисленные нехватки, существовавшие в советской экономике. Часто они занимались спекуляцией дефицитом под вывеской колхозной или комиссионной торговли, а то и просто «с рук». Широкое распространение имело нелегальное предоставление частных услуг: портновских, зубо-врачебных, автосервисных, строительных и др. По современным представлениям такая деятельность не только не является противозаконной, но и поощряется государством. Тогда же «теневики» постоянно ходили под статью о незаконном предпринимательстве. Наконец, существовали и «цеховики» — элита подпольного предпринимательства, тайно организовывавшая подпольное производство дефицитных товаров в промышленных масштабах. Этот разряд дельцов, бесспорно, нуждался в криминальных и коррупционных «крышах».

Возобновление предпринимательской деятельности в нашей стране началось с принятия в 1988 г. закона «О кооперации в СССР». Хотя формально он был «направлен на равноправное взаимодействие государственного и колхозно-кооперативного секторов социалистической экономики», фактически с его вступлением в силу открылись шлюзы для частной инициативы. Первые «кооператоры» (большинство из них ни в каких кооперативах не состояли, а реально являлись индивидуальными предпринимателями) получили в свое распоряжение фактически необъятный рынок (в условиях

всеобщего дефицита последних лет в СССР неутолимый спрос существовал практически на все). К тому же кооперативы пользовались разницей фиксированных государственных цен на сырье и свободных рыночных цен на готовую продукцию.

Достаточно быстро кооперативная деятельность стала легальным путем сверхбыстрого обогащения. В нее влились как старые «теневые» дельцы советской эпохи со своими капиталами, так и огромное множество инициативных, в основном молодых, и почти всегда безденежных людей, стремившихся реализовать себя в качестве предпринимателей. Огромные состояния делались порой за несколько месяцев. В дальнейшем же, в ходе приватизации накопленный стартовый капитал позволил многим кооператорам превратиться в собственников если не самых крупных, то заметных предприятий.

Но уже на самых первых шагах становления новой рыночной экономики в стране проявились и две по настоящее время основные проблемы российского бизнеса: гнет бюрократии (часто переходящий в коррупцию) и криминализация. Кооперативы непрерывно проверяли разнообразные комиссии, выявлявшие неизбежные в новом деле отклонения от старых, но продолжавших действовать инструкций. В ряде случаев кооперативы закрывались «за невыполнение требований», в других им удавалось откупиться. Коррупционная составляющая была сильна и во взаимоотношениях кооперативов с госпредприятиями, которые могли либо продать, либо не продать баснословно дешевое сырье. Наконец, и откровенно криминальные элементы быстро почувствовали выгоду рэкета («крышевания») и прямого отъема (рейдерства) кооперативов у их владельцев либо занялись созданием собственных, «карманных» кооперативов в качестве легального крыла своей незаконной деятельности.

Относительно скоро кооперативы перестали быть единственной законной формой предпринимательства. Еще в советскую эпоху принимаются законы СССР и РСФСР, затрагивающие проблемы предпринимательства: «Об общих началах предпринимательства», «О предприятиях и предпринимательской деятельности», «О собственности РСФСР», «О защите прав изобретателей» и другие. Но подлинный размах предпринимательская деятельность приобретает уже в новой России.

Так, в ходе приватизации по существу решалась не только проблема передачи собственности из государственных в частные руки, но и задача

формирования в стране предпринимательского сообщества. Следовало создать условия для приобретения прав собственности частными лицами, причем такими, которые могли бы извлечь из них большую пользу и были способны лучше управлять предприятиями. Как известно, в качестве главного в России был избран метод бесплатной передачи государственного имущества в частную собственность — так называемая ваучерная приватизация.

Были выпущены и розданы всему населению страны, включая младенцев, приватизационные чеки (ваучеры), на которые в дальнейшем распродавалась государственная собственность. Действительно, в период массовой приватизации от 50 до 80% стоимости выкупаемого имущества приватизируемых предприятий «оплачивалось» ваучерами. Сама приватизация осуществлялась следующим образом. Основная масса средних и крупных предприятий сначала превращалась в акционерные общества. Затем акции этих АО приватизировались. Предприятия чаще всего выбирали тот из трех возможных вариантов преобразования, при котором трудовой коллектив предприятия получал больше льгот и контрольный пакет (51%) акций.

На короткое время собственниками почти всех крупных предприятий страны стали их трудовые коллективы. Однако функции предпринимателя эти большие, не умеющие вырабатывать оптимальные решения, да и просто некомпетентные в бизнесе группы людей взять на себя не могли. Реальная власть сосредотачивалась в руках директоров и высшего руководства фирм, они же получали основные доходы. Поэтому в дальнейшем, в результате как законных (выкуп по достойной цене), так и (много чаще) откровенно мошеннических операций собственность перешла в руки немногочисленных владельцев, среди которых обычно преобладали представители высшего менеджмента предприятия.

Большинство малых предприятий в нашей стране стало частными благодаря несколько иной процедуре приватизации — купле-продаже. Сама купля-продажа предполагала три возможных способа: коммерческий и некоммерческий конкурсы, а также продажу с аукциона. Принципиальной разницы между аукционом и коммерческим конкурсом не было. В обоих случаях при проведении торгов предпочтение отдавалось покупателю, готовому заплатить максимальную цену. Некоммерческий же конкурс предусматривал выполнение покупателем

дополнительных условий. Этими условиями чаще всего бывали следующие: сохранение профиля предприятия (хлебный магазин не мог стать винным), вложение необходимых средств в его развитие, сохранение занятости на предприятии и т. д. Сама же цена предприятия в условиях некоммерческого конкурса часто устанавливалась на низком уровне. Обычно собственниками малых предприятий в реальности становились их директора.

Российское предпринимательство сегодня

Мы не будем здесь подробно описывать современное состояние отечественного предпринимательства, — подчеркнем лишь несколько принципиальных моментов. Во-первых, несмотря на все трудности, российское предпринимательство представляет собой массовое явление. В настоящее время, в соответствии с данными Федеральной службы государственной статистики и Федеральной налоговой службы, в России осуществляют деятельность 5,6 млн субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе:

- 1,37 млн микропредприятий с количеством работников до 15 человек и годовым оборотом до 60 млн рублей;
- 228 тыс. малых компаний с количеством работников от 16 до 100 человек и годовым оборотом до 400 млн рублей;
- 18 тыс. средних компаний с количеством работников от 101 до 250 человек и годовым оборотом до 1 000 млн рублей;
- 3,99 млн индивидуальных предпринимателей, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Другими словами, примерно каждый пятнадцатый из наших взрослых соотечественников является предпринимателем.

Во-вторых, численность предпринимателей в последние годы имеет заметную тенденцию к росту. Если все 90-е и начало «нулевых» годов суммарная численность малых и микропредприятий устойчиво держалась на уровне 800–900 тыс., то к настоящему времени она достигла 1 млн 600 тыс. предприятий.

В-третьих, предпринимательство играет серьезную роль в экономике нашей страны. В 2009 г., по официальным данным, на малых предприятиях работало 21,7% всех занятых в стране, а доля выручки малых предприятий в общей выручке всех предприятий страны была еще выше — 25,6% (2008 г.).



Альтернативы советской модели экономики*

ЛАТОВ ЮРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ

д-р соц. наук, канд. экон. наук, доцент, ведущий научный сотрудник научного центра Академии управления МВД России

E-mail: latov@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В 1917–1991 гг. в России осуществлялась альтернативная модернизация, которая пыталась решить те же проблемы, перед которыми стоят все страны догоняющего развития, но принципиально другими – вне рыночными – методами. Административно-командная система смогла результативно, хотя и с низкой эффективностью, завершить к 1960-м гг. индустриализацию экономики, однако она принципиально не могла осуществить постиндустриальные преобразования. Интересно отметить, что две из трех бифуркаций советской эпохи связаны в определенной степени с деятельностью Ф. Д. Рузвельта.

Ключевые слова: институциональная экономическая история, российская цивилизация, административно-командная система, власть-собственность, институциональная конкуренция, рентоискательство.

Alternatives to the Soviet economic model

LATOV YURIY VALERYEVICH

PhD in Social Science, Candidat of Science in Economics, Assistant Professor, Leading Researcher of the Scientific Center of The Academy of Management of the Interior Ministry of Russia

ABSTRACT

In 1917-1991 years in Russia an alternative modernization was carried out, aimed to solve the same problems faced by all countries of catch-up development, but by fundamentally different methods, non-market ones. Administrative-command system had effectively, albeit with low efficiency, completed industrialization of the economy by the 1960s., but has been fundamentally unable to implement post-industrial transformation. It is interesting to note that two of the three bifurcations of the Soviet era are related to some extent to the activities of F.D. Roosevelt.

Keywords: institutional economic history, Russian civilization, administrative-command system, power-ownership, institutional competition, rent searching.

Социально-экономическое развитие Советской России загадало историкам-экономистам загадку, которая не скоро будет разгадана. Точнее говоря, речь должна идти о серии загадок: почему большевики смогли победить? Как в СССР умудрялись сочетать потребительскую бедность «простых советских людей» с их социальным энтузиазмом? Как страна с крайне низкими стимулами к саморазвитию смогла возглавить «космическую гонку»? Почему советский строй рухнул?.. В самом общем виде главная «рос-

сийская тайна» сводится к вопросу: выиграла ли в целом Россия от советского режима или проиграла? Хотя точный и абсолютно уверенный ответ на этот вопрос вряд ли удастся в ближайшее время получить, можно наметить подходы к нему — разобравшись, каковы были альтернативы советскому строю, а также каковы были его сильные и слабые стороны в «моменты истины».

На наш взгляд, в социально-экономической истории советского общества, если исключить периоды его генезиса и распада, можно выделить

* При подготовке данного раздела использовались некоторые материалы профессора факультета экономики Хьюстонского университета (США) Пола Грегори, полученные во время совместной научно-методической работы.

три наиболее важные точки бифуркации, когда общество находилось на развилке¹. Это — период Великого перелома (1928–1933 гг.), период Второй мировой войны (1939–1945 гг.), а также период хрущевских и косыгинских реформ (1957–1968 гг.). В каждый из этих периодов в явной или неявной форме конкурировали друг с другом разные «правила игры», разные институциональные модели национального развития.

1. Большой толчок

Нэп стал по существу первым в мировой истории опытом смешанной экономики — соединения в условиях мирного времени частного предпринимательства и активного государственного регулирования. Сельское хозяйство оставалось в руках крестьян, торговля продуктами возобновилась, а существенная часть промышленности, не относящаяся к «командным высотам», была денационализирована. Около 3/4 промышленности оставались национализированными, включая топливную, металлургическую, военную промышленность; под полным государственным контролем остались транспорт, банковский сектор и международная торговля.

В период нэпа восстановительный экономический рост был стремителен. Как в промышленности, так и в сельском хозяйстве к 1928 г. оказались достигнуты результаты, в основном превышающие довоенные показатели. Однако несмотря на выдающийся прогресс советское правительство через 7 лет после провозглашения нэпа отказалось от него в пользу радикально иной социально-экономической политики.

Часто утверждают, что отказ от нэпа произошел в период очевидного пика успеха этой политики. Но на самом деле объективные успехи нэпа не следует переоценивать.

Прежде всего, нэп так и не получил идеологического обоснования как эффективной стратегии социалистического строительства. Очень большое число большевиков рассматривали нэп как угрозу сущности коммунизма. По их мнению, Ленин вынужденно предпринял «шаг назад», и теперь, после достижения политической и экономической стабильности, настало время делать «два шага вперед».

Нэп был ущербен, поскольку закреплял расщепление страны на «полусоциалистический» город и «антикоммунистическую» деревню, где жило большинство населения страны. Советская деревня оставалась отчужденной от коммунистической идеологии: по состоянию на 1 октября 1928 г. из 1,4 млн членов и кандидатов в члены ВКП (б) только 198 тыс. классифицировались как крестьяне или сельскохозяйственные рабочие, хотя крестьяне составляли большинство населения. В секретных отчетах ВЧК — ОГПУ [2] ясно обозначалось крестьянское неприятие советской власти, которая по-прежнему воспринималась чаще всего как меньшее зло.

Самое главное, нэп был успешен в обеспечении восстановительного роста, однако существовали большие сомнения в том, сможет ли он обеспечить объективно необходимый качественный скачок в социально-экономическом развитии. Критики нэпа утверждали, что к концу 1920-х гг. экономический подъем достиг своего предела в отсутствие значительных новых инвестиций. Основной капитал в тяжелой промышленности в 1924 г. оценивался на 23% ниже своего максимального показателя 1917 г., капитал был устаревшим и нуждался в замене. Военная индустрия оставалась слабой, что крайне беспокоило партийное руководство, не без оснований опасавшееся повторения иностранной интервенции. Во второй половине 1920-х гг. начались трудности и в сфере государственных хлебозаготовок. Эти события стали началом конца нэпа.

Социально-экономическая история СССР рассматривается обычно как противоборство субъективистского коммунистического доктринерства и объективных жизненных реалий. Но не следует преувеличивать «вину» марксизма в достижениях и провалах советской системы, хотя бы по той причине, что советская экономика оказалась перед лицом таких задач, о которых основоположники марксизма заведомо ничего не писали. Ведь К. Маркс был убежден, что коммунистическая революция произойдет в высокоразвитых странах. Фактически же РКП (б) захватила власть в «среднеслабой» стране, которая даже не завершила первичной индустриализации.

В 1920-е гг. партийное руководство СССР активно решало проблемы не столько «коммунистического строительства», сколько догоняющего развития, — те проблемы, которые приняли всемирные масштабы в 1950–1960-е гг.,

¹ О бифуркациях социально-экономической истории России в XX в. см., например, [1].



Таблица 1

**Аналогии между подходами к проблеме
«первоначального социалистического накопления» в СССР 1920-х гг.
и парадигмами экономической теории развития 1950–2000-х гг.**

Характеристики парадигм	Кейнсианский подход	Неоклассический подход	Традиционно-институциональный подход	Неоинституциональный подход	Леворадикальный подход
Разработчики парадигмы	Х. Чинери, 1960-е гг.	У.А. Льюис, 1960-е гг.	Г. Мюрдаль, 1960-е гг.	Э. де Сото, 1980-е гг.	А. Эммануэль, 1960-е гг.
Главная проблема модернизации	Нехватка финансовых (инвестиционных) ресурсов	Нехватка трудовых ресурсов в современном секторе	Низкое качество управления и трудовых ресурсов	Слабая защита прав собственности, рентоискательство вместо конкуренции	Тормозящее влияние капиталистической системы
Метод решения главной проблемы	Внешние займы на мировом финансовом рынке	Перелив рабочей силы из традиционного сектора в современный сектор	Формирование «нового человека» – повышение уровня жизни наиболее бедных слоев населения	Защита прав собственности предпринимателей	Самодостаточное национальное экономическое развитие
Близкие подходы к «первоначальному социалистическому накоплению»	«Линия Красина»: предоставление концессий, наращивание экспорта	«Линия Троцкого» (концепция Е. А. Преображенского): госзакупки зерна по заниженным ценам	«Линия Бухарина»: призывы крестьян к «обогащению», пропаганда культурной революции и «врастания крестьянина в социализм»	Некоторые идеи «позднего» Ленина (о «строе цивилизованных кооператоров»)	«Линия Сталина» во время «холодной войны»
Препятствия реализации в СССР 1920–1930-х гг.	Экономическая блокада со стороны развитых стран	Необходимость преодолеть сопротивление крестьянства	Нацеленность на быстрые успехи, в то время как формирование «нового человека» происходит медленно	Массовый правовой нигилизм, негативное отношение к предпринимательству	Слабое развитие многих отраслей промышленности

после появления массы «новорожденных» государств стран «третьего мира». Поэтому для понимания институционального выбора СССР, очень надолго определившего пути развития страны, полезно сопоставить развитие нашей страны с парадигмами экономической теории развития (economics of development) [3].

Из идей пяти основных парадигм экономики развития в Советской России 1920-х гг. высказывались и хотя бы частично применялись в той или иной форме абсолютно все (табл. 1). Поскольку эти парадигмы в значительной степени дополняют друг друга, нэп можно трактовать как своеобразную институциональную конкуренцию — нащупывание оптимального пути развития. Но к концу 1920-х пришлось выбирать, на какую из парадигм делать основную ставку. В результате в 1928–1929 гг. произошел отказ от нэпа — отказ от развития смешанной экономики в пользу институтов командной экономики.

Если взглянуть на Великий Перелом с точки зрения проблем экономики развития, то он во многом теряет уникальность и представляется как своеобразная смесь неоклассического

и традиционно-институционального подходов к решению задач догоняющего национального развития. Такой выбор, скорее всего, был неизбежен. Ведь для «большого толчка» при помощи крупных внешних займов не было политических условий: как гласит известный анекдот, советским дипломатам при обсуждении возможностей кредитов откровенно заявили, что после отказа от оплаты царского внешнего долга Советская Россия может рассчитывать только на «Капитал» Карла Маркса. До возможности самостоятельного развития «социалистический лагерь» дорастет только в 1950-е гг. А идея защиты прав собственности предприимчивых людей слишком противоречила (и до сих пор противоречит) национальному менталитету. Поэтому выбирать приходилось не столько набор инструментов модернизации, сколько методы их применения.

Предвосхищая идеи неоклассиков, партийное руководство организовало перелив ресурсов из традиционного сельского хозяйства в современную промышленность. Как и предлагали позже традиционные институционалисты, в советской социальной политике 1930-х гг. обращалось

внимание на улучшение жизни самых бедных слоев города и деревни. Спецификой советского догоняющего развития стало активное применение насилия и правил «игры с нулевой суммой»: чтобы поднять индустрию, была «ограблена» деревня; чтобы добиться поддержки бедных, государство уничтожало «как класс» более состоятельные слои. Соотношение издержек и выгод советского догоняющего развития в результате оказалось не слишком эффективным.

В основу Великого Перелома легла стратегия по накоплению капитала, предложенная еще в середине 1920-х гг. «левыми уклонистами»-троцкистами (прежде всего, Е. А. Преображенским) [4; 5]. Они утверждали, что индустриализация требует, чтобы рабочая сила перетекала из деревни в город, где промышленные рабочие будут потреблять сельскохозяйственные излишки. Такое перераспределение могло осуществиться только в том случае, если крестьяне стали бы меньше потреблять (упал бы их уровень жизни), чтобы растущие города могли потреблять больше. Соответственно, Е. А. Преображенский предложил ввести государственную монополию на зерно, которая установила бы низкую закупочную цену (чтобы понизить доходы крестьян), перепродажу зерна по высоким розничным ценам и использование торговой прибыли для финансирования промышленных инвестиций. Преображенский предложил масштабное перемещение доходов из сельского хозяйства в промышленность, но не мог объяснить, с какой стати крестьяне станут продавать государству зерно по искусственно заниженным ценам. Партийное руководство смогло разрубить этот gordiev узел — оно ввело в модель Преображенского принудительную коллективизацию как метод обеспечения продаж сельхозтоваров по низкой цене.

Незамедлительным следствием коллективизации стало падение в 1929–1933 гг. сельскохозяйственного производства. Это падение было особенно серьезным для животноводческого сектора, так как крестьяне противились приказу перевести свой скот в недавно организованные колхозы и предпочитали его забивать, чтобы «на прощание» вволю наестся. Есть несколько оценок урожаев зерна в СССР в 1928–1940 гг. в гипотетических условиях «долгого нэпа». Сравнение разных контрфактических (ретропрогнозных) оценок с данными реальной истории показывает, что, начиная с 1931–1932 гг., фактический сбор был более чем на 10% ниже, чем в любой контрфактической модели. Это

доказывает, что принудительная коллективизация оказала сильное тормозящее влияние на сбор зерновых [6]. Хотя урожай зерна в годы коллективизации был относительно стабильным, продажи зерна государству в 1929–1933 гг. резко выросли — частично за счет резкого падения количества скота, на корм которому была бы направлена часть зерна, продаваемого государству.

Разработанная современными историками-экономистами Л. Бородкиным и Л. Свищевым ретропрогнозная модель развития социальной дифференциации советских крестьян при сохранении нэпа показала [7], что Великий Перелом прервал начавшийся еще в годы Гражданской войны процесс массового осереднячивания деревни. При таком сценарии за 1924–1940 гг. посевы возросли бы примерно на 64–70%, а поголовье скота — на 41–50%. В реальной истории Великий Перелом привел к сильному спаду аграрного производства; поголовье скота, например, было восстановлено только в 1950-е гг.

Насильственная коллективизация вызвала едва ли не войну деревни против Советской власти. Отчеты советских спецслужб насчитывают около 13 тыс. крестьянских протестных выступлений с участием сотен тысяч крестьян только в 1929 г. [8]. Повторению массовых антисоветских восстаний, как в 1920–1921 гг., препятствовало главным образом отсутствие у крестьян оружия.

Принудительное изъятие зерна у колхозников стало причиной катастрофического голода в ряде аграрных регионов страны, который достиг своего пика в 1932–1933 гг. [9] Количество умерших и степень вины партийного руководства за этот «голодомор» остаются предметом острых дискуссий (в том числе с политическим оттенком) и в наши дни: наиболее объективной считается оценка в 7 млн человек, из которых 3–4 млн пришлось на Украину и 1–2 млн на Казахстан. «Голодомор» подтверждает концепцию А. Сена, что голодовки, как правило, связаны не с недостатком продуктов, а с институциональными «провалами». Урожаи 1932–1933 гг. не были особенно низкими, но крестьяне, насильственно загнанные в колхозы, не стремились выращивать и собирать больше, чем им нужно было самим для пропитания, полагая, что государство будет вынуждено смириться с сокращением хлебозаготовок. Именно таким образом крестьяне действовали в 1920 г., не желая тратить силы на выращивание продуктов, которые продотряды заберут почти даром. Но в 1930-е гг.



Таблица 2

Структурные изменения в советской экономике 1930-х гг.

Показатели	1928 г.	1933 г.	1937 г.	1940 г.
Изменения в промышленности				
Доля тяжелой промышленности во всей промышленности:	31	51	63	–
• по чистой продукции (в ценах 1928 г.)	28	43	–	–
• по рабочей силе				
Доля легкой промышленности во всей промышленности:	68	47	36	–
• по чистой продукции (в ценах 1928 г.)	71	56	–	–
• по рабочей силе				
Изменения в экономике в целом				
Доля в чистом национальном продукте (в ценах 1957 г.)	49	–	31	29
• сельское хозяйство	29	–	45	45
• промышленность	23	–	24	26
• сфера услуг				
Доля в занятости	71	–	–	51
• сельское хозяйство	18	–	–	29
• промышленность	12	–	–	20
• сфера услуг				
Изменения в структуре ВВП по расходам (в ценах 1937 г.)				
Доля потребления домохозяйств	80	–	53	49
Доля коммунальных услуг	5	–	11	10
Доля расходов на управление и оборону	3	–	26	21
Доля валовых капитальных инвестиций	13	–	26	19

Составлено по: [15, р. 28–29, 36; 16, р. 342–360; 17, р. 217, 237].

партийное руководство оказалось более упорным и безжалостным — угроза голодной смерти не рассматривалась как повод для снижения обязательных хлебозаготовок.

Коллективизация инициировала большой приток рабочей силы на промышленные стройки, которая была хотя и малоквалифицированной, но зато дешевой или даже абсолютно бесплатной. С одной стороны, раскулачивание дало первый массовый приток бесплатной рабочей силы в ГУЛАГ. По состоянию на 1 января 1933 г. лагеря содержали 334 тыс. заключенных, еще 1142 тыс. проживали в специальных поселениях. Большинство из них были именно жертвами коллективизации [10; 11]. С другой стороны, загнанные в колхозы крестьяне начали стремиться уйти из голодающей деревни в город. Чтобы предотвратить обезлюднение агросферы, правительство при помощи паспортной системы создало «новое крепостное право», прикрепляющее колхозников к их рабочему месту: в 1932 г. была введена система прописки и внутренних паспортов, которые крестьянам не выдавались.

Когда к концу 1930-х гг. советская командно-административная система полностью качественно сформировалась, возникшая система поразительно напоминала идеальную модель азиатского способа производства с типичными для него полным господством государственной власти-собственности, «тотальным контролем» и «тотальным подчинением» (К.-А. Виттфогель [12]). Однако эта система оказалась если не эффективной, то, по крайней мере, достаточно эффективной (табл. 2): ресурсы были перераспределены от деревни к городу, а уровень инвестиций вырос более чем вдвое. Поскольку «большой толчок» (big push) стал свершившимся фактом [13, с. 192], экономический рост СССР оказался очень быстрым: в 1929–1938 гг. в среднем ежегодный прирост среднедушевого ВВП составлял 4,9% [14, с. 263]. Контраст между советским экономическим ростом после 1928 г. и Великой депрессией 1929–1933 г. в развитых капиталистических странах воспринимался как очень веское доказательство преимуществ социалистического развития и коммунистической идеологии. Не исключено, что «новый курс» Ф. Д. Рузвельта,

провозглашенный в 1933 г., стал своего рода «капиталистическим ответом» на «социалистический вызов».

До сих пор продолжают дискуссии, в какой степени насильственная коллективизация была вызвана необходимостью решать экономические проблемы ускоренной индустриализации, а в какой — стремлением партийного руководства к политической победе над крестьянством.

Начиная с 1960-х гг. зарубежные экономисты-советологи начали подвергать сомнению официальную советскую версию о кризисе хлебозаготовок из-за их «бойкотирования» злодейскими «кулаками». Как и во время продразверстки, в конце 1920-х гг. кризис хлебозаготовок существовал только по отношению к поставкам государству и не распространялся на весь сельскохозяйственный рынок. Он был вызван политикой государства в отношении цен, а не мифическими намерениями уничтожить советскую власть [18]. В частности, в 1928/29 сельскохозяйственном году государственные цены были вдвое ниже, чем цены на частных рынках. Поэтому вполне понятно, почему крестьяне продавали зерно частным торговцам, а не государству. После 1926/27 года закупочные цены государства даже не покрывали средних издержек [19], и многие крестьяне предпочитали самолично сжигать зерно, чем перепродавать его государству. Насильственная коллективизация, проведенная партийным руководством во главе с И. В. Сталиным, создала институт принудительного изъятия у деревни прибавочного и даже части необходимого продукта.

«Выдавливание» ресурсов из деревни являлось, скорее всего, неизбежным выбором. Однако сама насильственная коллективизация была во многом результатом скорее конкретных решений «шаг за шагом», чем некоего заранее составленного стратегического плана. Партийное руководство СССР в принципе понимало неизбежные издержки насильственной коллективизации, поэтому решение о ее проведении принималось нелегко. Даже некоторые большевистские лидеры прямо высказывались, что если бы крестьяне были готовы поставить государству зерно по заниженным ценам, то коллективизация не была бы необходимой. Именно так говорил А. Микоян в июне 1929 г.: «...Я убежден, что в отсутствие проблем с зерном вопрос о сильных коллективных хозяйствах... не был бы поставлен сегодня в таком масштабе и с такой силой... и если бы зерно имелось в изобилии,

то настолько серьезного вопроса об организации колхозов и совхозов на сегодняшний день также не стояло бы»².

Вопрос в том, могли ли советские крестьяне согласиться поставлять зерно по заниженным ценам в обмен на сохранение самостоятельности своих хозяйств. Опыт стран Восточной Европы (например, Польши и Югославии) второй половины 1940–1950-х гг. показывает, что коммунистический политический режим в принципе может отказаться от принудительной коллективизации сельского хозяйства. Однако в этих странах не было и особой необходимости «грабить» деревню ради подъема городской экономики, поскольку они могли опереться на помощь СССР.

До сих пор никто из экономистов-историков не разработал доказательного ретропрогноза, как Советская Россия смогла бы осуществить ускоренную индустриализацию без «ограбления» деревни. Есть, правда, интересное ретропрогнозное исследование британского экономиста-историка Р. Аллена: по его оценке, развитие институтов централизованного планирования и неограниченного кредитования («мягких бюджетных ограничений») действительно сильно способствовало промышленному экономическому росту в СССР, а вот варварская политика насильственной коллективизации дала лишь относительно небольшую добавку выпуска промышленной продукции [20; 21]. Однако парадоксальные выводы Р. Аллена подвергают критике [22], они пока не получили широкого признания. Поэтому вопрос о реальности альтернатив Великому Перелому остается открытым.

2. Большая война

Поскольку «сталинский курс» идеологически оправдывался, прежде всего, необходимостью готовиться к отражению внешней агрессии, Вторая мировая война должна была либо оправдать советский путь социально-экономического развития, либо «приговорить» его к уничтожению. Участие СССР в Великой Отечественной войне продемонстрировало, хотя и со многими оговорками, жизнеспособность советской модели.

Вторая мировая война во многих отношениях была неизбежным продолжением/«доигрыванием» Первой мировой (в обеих войнах главной страной-агрессором была

² Это заявление А. Микояна было опубликовано в «Правде» 27 июня 1929 г. [23].



Таблица 3

**Военные бюджеты стран-участниц Второй мировой войны,
в % национального дохода**

Страны	1939 г.	1940 г.	1941 г.	1942 г.	1943 г.	1944 г.
В текущих ценах, страны «новой Антанты»						
США	1	2	11	31	42	42
Великобритания	15	44	53	52	55	53
СССР
В текущих ценах, страны Тройственного пакта						
Германия	23	40	52	64	70	...
Италия	8	12	23	22	21	...
Япония	22	22	27	33	43	76
В постоянных ценах, страны «новой Антанты»						
США	1	2	11	32	43	45
Великобритания
СССР	...	17	28	61	61	53
В постоянных ценах, страны Тройственного пакта						
Германия	23	40	52	63	70	...
Италия
Япония

Источник: [24].

Германия, воевавшая одновременно на два фронта, однако она имела принципиально иное содержание. Инициаторы Первой мировой имели приблизительно одинаковые национальные модели экономики и руководствовались схожими националистическими идеологемами. Если бы в Первой мировой победу одержали центральные державы, а не Антанты, это не привело бы к резкому изменению социально-экономических институтов. Напротив, Вторая мировая была противостоянием двух военных блоков, но трех качественно различных идеологий — либерально-элитарной (Франция, Великобритания, США), национал-социалистической (Германия, Италия, отчасти Япония) и советской (СССР). Рыночная экономика могла сохраниться только при победе либерального элитизма (опирающегося на идеи кейнсианства), поскольку обе другие идеологии были построены в той или иной степени на отрицании рынка, на замене институтов частной собственности институтами власти-собственности.

В ходе Второй мировой существовала значительная вероятность полной победы гитлеровской

Германии и ее союзников в Западной Европе (возможно, даже в Евразии). Это привело бы, вероятно, к временной ликвидации в этом регионе рыночного хозяйства и к регенерации отношений власти-собственности. В рамках такого сценария не была исключена и ядерная война между США и германско-японским блоком, которая могла завершиться превращением ряда регионов Европы и Азии в выжженную пустыню.

Как во время Первой, так и во время Второй мировой войны слабейшим звеном в цепи стран, воевавших против Германии и ее союзников, оставалась относительно слаборазвитая Россия. Во время Первой мировой войны Германия смогла в 1918 г. «выбить из игры» Россию и «чуть-чуть» не добилась перелома, но все равно через несколько месяцев проиграла войну. Во Второй мировой аналогичный сценарий — поражение СССР — был бы фатально равнозначен победе фашистского блока в Европе. Однако советские реформы 1930-х гг., при всех их недостатках, смогли предотвратить этот трагический исход.



Силы гитлеровской Германии и сталинского СССР были приблизительно одинаковы по валовым экономическим показателям (по размерам ВВП и промышленного производства), однако Советский Союз оставался значительно беднее с точки зрения средних доходов на душу населения. Этот недостаток усугублялся разрушительными военными и территориальными потерями в 1941–1942 гг., когда Советский Союз за короткий период времени потерял огромные территории и тем самым примерно 1/3 экономического потенциала. Однако Советский Союз все же смог собрать многочисленную армию и обеспечить ее снабжение.

Доказательством высокой результативности советского социально-экономического строя стала, в частности, широкомасштабная эвакуация, когда с июля по ноябрь 1941 г. 1523 крупнейших промышленных предприятия и 6 млн человек были переброшены на восток. Это событие уникально в мировой социально-экономической истории: ни одна страна даже не пыталась осуществить что-то подобное (в условиях рыночного хозяйства массовая эвакуация частных предприятий вообще практически невозможна).

Для понимания экономических причин победы антигитлеровской коалиции необходимо обратить внимание на фискальную мобилизацию — на уровень военных расходов в национальном доходе. Макроэкономические характеристики военных бюджетов стран-участниц Второй мировой представлены в *табл. 3*. Они показывают, что Советский Союз тратил во время Отечественной войны на военные расходы до 3/5 своего национального дохода — такой высокий показатель характерен для гораздо более богатых стран. Германия и Япония достигли аналогичных результатов лишь в конце войны, накануне поражения, когда они напругали буквально все силы.

Наиболее важную роль в возникновении этого «русского экономического чуда» сыграла, по мнению современных западных историков-экономистов, победа режима Сталина в разрушительной борьбе за коллективизацию. Она обеспечила государственный контроль над продовольствием в военное время и не позволяла крестьянам уклониться от обеспечения военных нужд. В результате советская экономика, хотя и несла непропорционально тяжелое экономическое бремя во время Второй мировой войны, выдержала нагрузку и обеспечила победу над фашизмом. Жестокие

реформы И. В. Сталина дали положительный эффект [14, с. 210], хотя возможно (но не очевидно), что аналогичного эффекта удалось бы добиться и при помощи меньших жертв.

В то же время нельзя забывать, что построенная в 1930-е гг. советская версия «восточного деспотизма» не только способствовала, но и существенно препятствовала Великой победе.

Прежде всего, предвоенный режим систематического насилия существенно снизил желание «граждан Страны Советов» воевать за этот режим. С негативным отношением к сталинскому режиму справедливо связывают массовые сдачи в плен в 1941 г. и широкое распространение различных форм коллаборационизма — вплоть до добровольного желания воевать против режима Сталина в РОА или иных национальных подразделениях вермахта. Объективно Отечественная война имела (особенно на начальной фазе) некоторые черты Второй Гражданской (можно вспомнить, в частности, феномен так называемой «Локотской республики» на Брянщине и бандеровское движение на Украине). Однако война фашистской Германии с СССР не стала «освобождением России от коммунистов», поскольку немецкие захватчики не предлагали и не собирались предлагать покоренным сколько-нибудь привлекательную социально-экономическую альтернативу. Гитлер планировал «освободить» Россию не только от коммунистов, но и от населения как такового, чтобы сделать ее колонией Германии. Реальная экономическая политика фашистов на оккупированных территориях в 1941–1944 гг. отличалась от сталинского режима скорее в худшую сторону, чем в лучшую [25]. У крестьян насильственно реквизируют продовольствие, совершенно не заботясь об организации воспроизводства. Многих людей насильственно угоняли работать в Германию, где русских гастарбайтеров использовали фактически как рабов. Возрождение предпринимательства на оккупированных территориях преследовало чисто прагматические цели, стимулируя спекуляцию. Поэтому после немецкой оккупации реставрация сталинского режима воспринималась как благо (либо, по крайней мере, как существенно меньшее зло).

Главный социально-экономический недостаток «военного социализма» времен Отечественной войны связан с тем, что построенные в 1930-е гг. предприятия могли производить военную технику



(как и любые другие товары), хотя и многочисленную, но невысокого качества³ и не всех видов. К тому же в условиях жесткой централизации принятия решений и жестоких наказаний за невыполнение приказов качество управления нередко было неэффективным и даже катастрофическим [26]. В результате армия была обречена долгое время вести войну «не умением, а числом», с огромными неоправданными потерями, хотя по мере накопления опыта их количество снижалось.

Существенную роль в материальном обеспечении советской победы сыграли поставки западными союзниками дефицитных военных материалов по ленд-лизу, значение которых до сих пор остается предметом дискуссий. Дело в том, что хотя их объем в целом был относительно невелик — по официальным советским оценкам, лишь 4% всех военных поставок, современный исследователь Н. В. Бутенина сделала вывод, что удельный вес поставок по ленд-лизу в общем объеме промышленного производства составил несколько большую величину — 7% [28]. По некоторым же видам военных материалов (грузовые автомобили, алюминий, взрывчатка) эти поставки играли ключевую роль.

Необходимо учитывать, что многие процессы (в том числе военные) требуют использования многих ресурсов с низким уровнем субституции (возможности замены одного ресурса другим). Армия может быть многочисленной и отважной, но терпеть поражение, «оттого что в кузнице не было гвоздя». Довоенные пятилетки смогли «закрыть» многие «провалы» российской военной промышленности, но все же отнюдь не все. В частности, узким местом оставалась авиация. По оценкам Б. В. Соколова, СССР получил от союзников за всю войну алюминий, необходимый для авиастроения, в размере 125% национальной выплавки [29]. С учетом крупномасштабных поставок самолетов по ленд-лизу, можно сказать, что советская военная авиация времен Отечественной войны примерно на $\frac{3}{4}$ была результатом западной помощи. Поэтому СССР должен быть благодарен правительству Ф. Д. Рузвельта, которое смогло в 1941 г.

³ Сошлемся на оценку современным российским историком М. Барятинским ситуации в танкостроении: «Погоня за количеством, неизбежная в условиях войны, не умением, а числом, привела к ужасающему снижению качества выпускаемых танков. Прекрасные (в идеале) тактико-технические характеристики «тридцатьчетверки» на деле оказались дутыми» [27]. Следует лишь уточнить, что «война числом» есть скорее неизбежное следствие низкого качества военной продукции, чем причина.

убедить американскую общественность в необходимости помогать «безбожным коммунистам», хотя фашистская Германия не представляла явной и непосредственной угрозы Соединенным Штатам.

Наиболее критическим моментом Отечественной войны (и Второй мировой в целом) была вторая половина 1941 г., когда советская армия терпела поражения, фашисты оккупировали крупные промышленные и сельскохозяйственные районы СССР, а правительство Сталина тайно искало возможность заключить перемирие с Гитлером, отдав ему захваченные земли. Если бы такой сепаратный мир был заключен, то этот «второй Брестский мир» мог иметь для России гораздо более разрушительные последствия, чем Брестский мир 1918 г. Однако точка бифуркации 1941 г., когда военное поражение СССР в войне с гитлеровской Германией и неизбежная вследствие этого национальная катастрофа были вполне возможны, является чисто политической. Во время Отечественной войны у советской командной экономики не было никакой реальной альтернативы. Поэтому Отечественная война хотя и имела некоторые черты Второй Гражданской, однако в целом являлась именно защитой Отечества, а не поиском новых «правил игры».

Удар Второй мировой войны по советской экономике оказался колоссальным. Погибли примерно 27 млн человек — более 12% населения на 1940 г. Если же учитывать также умерших от ранений в послевоенные годы, а также тех советских людей, которые попали во время войны в Германию и не захотели вернуться в СССР, то цифры потерь вырастут до примерно 30 млн, что составляет уже более 15% населения страны. Уровень производства в конце войны был примерно на 20% меньше, чем до нее, не считая примерно 30% уничтоженного основного капитала. Официальные советские заявления гласили, что потери войны составили «две пятилетки» без учета человеческих жертв. Западные экономисты-историки, оценивая советские экономические потери в результате войны, тоже отмечают, что они равнялись, а возможно и превосходили все то, что удалось получить в результате индустриализации 1930-х гг. Впрочем, энтузиазм победителей и репарации с Восточной Германии позволили провести возрождение советской экономики относительно быстро, основные производственные фонды были восстановлены уже к 1950 г. [13, с. 195].

Война принесла огромные потери советскому народу, но одновременно огромный выигрыш

советскому режиму, который получил возможность оправдывать победой над сильным врагом все довоенные решения и «перегибы». Немедленное начало «холодной войны» после окончания Второй мировой позволяло и в дальнейшем активно применять командные методы, оправдываясь необходимостью «защиты социалистического Отечества» и «оказания братской интернациональной помощи жертвам империализма» (например, Северной Корее). Поэтому послевоенное восстановление советской экономики прошло в целом в атмосфере примирения народа с властью. Исключением стали недавно присоединенные Прибалтика, Западная Украина и Западная Белоруссия, где сталинский режим во многих отношениях проигрывал тому, что было раньше, и где поэтому вооруженное сопротивление националистов продолжалось до начала 1950-х гг.

3. Большой застой

С 1950-х гг. развитие советской экономики в течение трети века происходило в рамках относительно стабильной системы «правил игры», лишь некоторые из которых существенно изменялись. Решая проблемы догоняющего развития, партийное руководство СССР попало в зависимость от предшествующего развития: на рубеже 1920–1930-х гг. был выбран «пакет» институтов, которые являлись относительно результативными (хотя и малоэффективными) в среднесрочной перспективе, однако в долгосрочной перспективе загоняли советское общество в тупик. Чтобы разорвать эту зависимость от предшествующего советского развития, в 1991 г. пришлось отказаться от советской системы как таковой.

Однако в принципе «рыночный поворот» можно было с меньшими издержками осуществить значительно раньше, еще в 1950–1960-е гг. Как известно, в КНР демонтаж командной экономики под руководством китайской компартии начался с конца 1970-х гг., почти сразу после смерти Мао Цзедуня. У СССР тоже был шанс после отстранения в 1953 г. от власти последователей И. В. Сталина (как в Китае — после устранения в 1976 г. «банды четырех») начать качественное изменение «правил игры». Начало бифуркационной ситуации положил Н. Хрущев, который встал у власти вскоре после смерти И. В. Сталина и инициировал десталинизацию, развенчав «культ личности» (сначала в закрытом выступлении на XX съезде КПСС в 1956 г., а потом и публично на XXII съезде КПСС

в 1962 г.). Сразу после смерти И. В. Сталина начался частичный демонтаж «подсистемы страха», как назвал ее Г. Х. Попов [30], массовые репрессии были заменены «точечными» акциями, экономика ГУЛАГа резко сократилась вследствие массовой реабилитации, применение откровенно принудительных мер ушло в прошлое.

Историография развития советской экономики демонстрирует странный парадокс. Есть огромное количество публикаций по поводу событий сталинской эпохи (своего рода «весны советской экономики»). Есть много работ о финальном горбачевском периоде («осени»). А вот о зените советского строя («лете советской экономики») фундаментальных работ почти нет (одно из немногих исключений [31]), преобладают публицистика и мемуарная литература. Понятно, почему это не очень интересно убежденным противникам советской модели, которые всю историю СССР считают сплошной ошибкой. Но и те авторы, кто выступает за возрождение «настоящего социализма», тоже не проявляют большого интереса к периоду 1957–1968 гг. Возможно, это связано с тем, что современные защитники советского строя любят искать «происки агентов империализма», а в том, что в зените советской истории был упущен судьбоносный шанс на развитие, этих «агентов» никак не обвинишь.

Развилка «оттепели» длилась довольно долго, фактический отказ от реальных реформ произошел только после «пражской весны» 1968 г.

Вторая половина 1950-х — первая половина 1960-х гг. оказались своеобразным «золотым веком» советской экономики. В хрущевский и раннебрежневский периоды экономика СССР демонстрировала очень бурный (в том числе и по международным стандартам) экономический рост, который повторить никогда впоследствии не удалось. На пике экономического роста Хрущев уверенно заявлял, что СССР перегонит США гораздо раньше конца века, и даже, что «нынешнее поколение советских людей будет жить при коммунизме» (на XXII съезде КПСС). Первенство СССР в освоении космоса служило в период от полета Юрия Гагарина (1961 г.) до «прилунения» Нила Армстронга (1969 г.) весомым доказательством преимуществ советской экономики. Во время Карибского кризиса 1962 г. СССР в очередной раз показал, что советская армия оснащена по современным стандартам, поэтому последующее снижение накала «холодной войны» воспринималось

не как поражение, а как добрая воля советского руководства.

Н. С. Хрущев (как и его «инкарнация» в лице М. С. Горбачева) оставил очень неоднозначный след в социально-экономической истории СССР — как увлеченный, но не слишком умелый реформатор, который обуреваем стремлением к реформам, но не имеет системного плана реформ. Именно при Хрущеве вновь, после 30-летнего перерыва, стало возможным открытое обсуждение недостатков советской социально-экономической системы и возможности усиления в ней «хозрасчетных начал» (фактически — рыночных институтов). Застрельщиком дискуссии стал в 1962 г. харьковский экономист Е. Либерман, опубликовавший в «Правде» статью «План, прибыль, премия». Эта публикация ознаменовала собой официальное разрешение партийного руководства обсуждать темы «планового фетишизма» и необходимости повышать личную заинтересованность работников. Если при сталинском режиме использование зарубежного опыта априори осуждалось, то при хрущевском режиме ссылки на позитивный опыт Запада (вспомним хотя бы кукурузную кампанию, спровоцированную впечатлениями Н. С. Хрущева от визита в США) стали вполне легитимными. Попытки совершенствования советской системы путем заимствования «лучших» элементов капитализма породили надежды на постепенную конвергенцию командной и рыночной экономик.

Впрочем, надежды на благотворность хрущевских реформ были очень неустойчивыми. Расстрел рабочих в Новочеркасске в 1962 г., которые протестовали против снижения ставок оплаты, убедительно показал, что хрущевский режим категорически отвергает «революцию снизу». «Революция сверху» тоже не задалась: реформу 1957 г. пришлось отменить, «рязанское чудо» подозрительно напоминало коллективизацию «любой ценой».

Когда Н. С. Хрущева свергли в 1963 г. в результате внутрипартийного заговора, участники которого заклеили бывшего Генерального секретаря КПСС как безрассудного волюнтариста, то первоначально казалось, что новые руководители СССР дадут попыткам реформирования «второе дыхание». В сентябре 1965 г. Председатель Совета Министров СССР А. Н. Косыгин объявил об официальной государственной реформе. Главными идеями этой реформы, концепцию которой разработал Е. Либерман, были хозрасчетные

«3 С»: — самокупаемость, самофинансирование и самоуправление. В результате реформы ожидалось создание такой экономической системы, в которой директора госпредприятий смогли бы получить доступ к управлению некоторыми экономическими «рычагами» — прибылью, премиями, большей свободой инвестирования и т. д.

Основным направлением косыгинской реформы стало снижение количества плановых показателей для предприятий, а также, что особенно важно, — замена показателей валового выпуска как главного индикатора успешности деятельности госпредприятий показателями «реализованного выпуска» (продаж). Многочисленные показатели использования рабочей силы заменялись одним — размером фонда заработной платы, что предполагало возможность менеджмента самостоятельно определять численность работников. Директор предприятия теперь должен был отчитываться лишь по 8 плановым показателям, в то время как раньше их количество варьировалось от 20 до 30. Предполагалось оставлять предприятиям больше прибыли для поощрительных выплат и инвестиций (1/5 инвестиционных расходов должна была определяться самими предприятиями).

Косыгинские реформы могли стать для экономики СССР тем, чем стали для экономики КНР реформы Дэн Сяо-пина, путем к постепенному формированию смешанной экономики при сохранении власти коммунистической партии. Не случайно китайскому реформатору приписывают высказывание, что если бы косыгинские реформы удались, то Китай снова бы учился у СССР.

Однако уже через несколько лет после введения реформы некоторые внесенные в нее изменения выхолостили ее общий пафос. В частности, был вновь установлен жесткий контроль над фондом поощрительных выплат работникам предприятий, заменивший более гибкую систему, предполагавшуюся в реформе. Министерства снова получили возможность контролировать условия накопления и расходования этих фондов. В результате экономическая реформа оказалась по сути аннулирована.

Введение в 1968 г. войск стран Варшавского договора в Чехословакию, где тоже пытались начать «мягкий» демонтаж командно-административной системы, стало знаковым событием прекращения «конвергенционных» реформ вообще и «либерализации» экономики в частности. Некоторые руководители государственных предприятий,

Таблица 4

Сравнение показателей среднегодового прироста советской экономики 1950–1980-х гг.

Показатели	1955–1965	1966–1970	1971–1975	1976–1980	1981–1983	1984–1987
ВНП	5,4	5,2	3,7	2,7	2,3	1,6
Промышленность	7,5	6,3	5,9	3,4	1,5	2,1
Сельское хозяйство	3,5	3,5	-2,3	0,3	4,2	0,8
Сфера услуг	4,0	4,2	3,4	2,8	2,1	–
Потребление	4,7	5,3	3,6	2,6	1,7	2,4
Инвестиции	9,1	6,0	5,4	4,3	4,2	3,0

Источники: [32; 33].

Таблица 5

Альтернативные модели развития экономики СССР периода «оттепели»

Характеристики моделей	Самодостаточная командная экономика	Смешанная экономика	Командная экономика как часть капиталистической мировой экономики
Ресурсы экономического развития	Государственное планирование и контроль	Активизация личных материальных интересов работников	Природная рента, получаемая за счет экспорта энергоресурсов (нефти и газа)
Актеры, выступающие за данную модель	Часть экономистов (сторонники ТОФЭ)	Часть политической и хозяйственной элиты, часть экономистов («рыночники»)	Большинство политической и хозяйственной элиты
Возможности извлечения бюрократической ренты	Низкие	Средние	Высокие
Опасные тенденции развития	Рост социального напряжения в обществе	Демонтаж партийной власти	Рост зависимости национальной экономики от мирового рынка

которые слишком увлеклись идеями хозрасчета и допустили неизбежные нарушения «хозяйственной дисциплины», были обвинены в экономических преступлениях (наиболее известным примером является судьба умершего в тюрьме И. Н. Худенко, директора совхоза «Акчи»). А. Н. Косыгин продолжал до 1980 г. возглавлять Совет Министров СССР, но в частной беседе уже в 1971 г. с горечью признал, что «все работы остановлены, а реформы попали в руки людей, которые их вообще не хотят». К сожалению, среди советской политической элиты 1960-х гг. не оказалось никого, похожего на великих политиков-реформаторов XX века, таких как Ф. Д. Рузвельт в США или Дэн Сяо-пин в КНР.

Фактическая отмена косыгинской реформы привела к тому, что в последнее 20-летие своего существования советская экономика функционировала в режиме экономического роста без экономического развития (экстенсивного роста). Этот

период называют «застоем», что, строго говоря, не вполне верно — экономический рост до 1980-х хотя и происходил по «затухающей кривой», но все же примерно соответствовал норме развитых стран (табл. 4). СССР 1970-х был во многих аспектах похож на Россию 2000-х: политическая элита и «простые советские люди», напуганные «не очень» удачными реформами предшествующих десятилетий, сознательно стремились избежать любых существенных изменений «правил игры». В результате стихийно сформировался институт участия СССР в капиталистической мировой системе в качестве «сырьевого придатка» (экспорт энергоресурсов в обмен на импорт потребительских товаров).

Брежневский режим, отказавшись от качественных реформ, заменил их имитацией изменений. С середины 1970-х гг. едва ли не каждый год объявлялась новая экономическая «реформа» или «эксперимент», призванные решить



экономические проблемы СССР, не меняя рамок «правил игры». Главным результатом этих «реформ застоя» стала потеря авторитета высшего партийного руководства, которое вырождалось в геронтократию.

Есть множество исследований причин свертывания нэпа, но причины свертывания косыгинской реформы еще ждут фундаментальных исследований. Примитивное объяснение этого свертывания недоброжелательством Л. И. Брежнева столь же убедительно, как и объяснение Великого перелома злодействами И. В. Сталина. Более убедительные объяснения (см., например, [34]) делают акцент на объективные факторы — на развитие различных форм рентоискательства.

Рентоискательством в современной экономической теории называют поиск дохода методами, исключая конкуренцию. В СССР 1970-х гг. рентоискательская деятельность была связана с активной разработкой нефтегазовых месторождений (извлечением природной ренты) и с ростом привилегий государственной бюрократии (извлечением бюрократической ренты).

Свертывание косыгинских реформ можно рассматривать прежде всего как яркий пример «ресурсного проклятия»: для стран с высоким уровнем отчуждения элиты от граждан наличие полезных ископаемых, легко реализуемых на мировом рынке, становится не стимулом, а тормозом развития. Рост настороженности брежневского режима к про-рыночным инновациям почти совпал с «нефтяным шоком» 1973 г. Резкий рост мировых цен на нефть и газ в сочетании с началом активной разработки месторождений Западной Сибири (прежде всего, Самотлора, где «большую нефть» начали добывать с 1968 г.) позволил советскому правительству получать от экспорта энергоресурсов очень высокие доходы. За счет природной ренты удавалось решать продовольственные проблемы: импорт зерна стал очень важным элементом продуктообеспечения, поскольку советская деревня, из которой в 1930–1950-е гг. активно выкачивали ресурсы, деградировала и превратилась в «черную дыру», поглощавшую дотации и льготы без существенного результата.

Таким образом, третий бифуркационный период стал столкновением трех вариантов социально-экономических «правил игры» (табл. 5) — моделей самодостаточной командной экономики (пост-сталинский курс), смешанной экономики (курс косыгинских реформ) и командной экономики как

«сырьевого придатка» капиталистической мир-экономики (курс «застойного» брежневского режима). Победу третьего курса можно объяснить своеобразным «предпочтением ликвидности», то есть предпочтением тактических (среднесрочных) выгод стратегическим (долгосрочным) преимуществам.

Срок относительного благополучия позднесоветской экономики совпал со сроком извлечения высокой природной ренты. Когда в середине 1980-х гг. мировые цены на энергоресурсы существенно упали, а западносибирские месторождения начали истощаться, необходимость реформирования «реального социализма» снова встала на повестку дня. Либерализация экономики при М. С. Горбачеве сначала пошла по пути косыгинских реформ (развитие хозрасчета), однако стремительное нарастание экономических и политических трудностей быстро привело к отказу от «реального социализма» как такового. «Поезд», упущенный в конце 1960-х гг., догнать так и не удалось.

Завершая обзор бифуркаций институционального развития советской экономики, можно сделать нетривиальный вывод об их сравнительном значении. Переход от нэпа к Великому перелому был, скорее всего, объективно неизбежен, поскольку альтернативные варианты индустриализации казались и, видимо, объективно являлись менее выполнимыми. События Отечественной войны являются чисто политической бифуркацией: захватчики априори не собирались предлагать покоренным сколько-нибудь привлекательную социально-экономическую альтернативу, поэтому Великая победа — во всех отношениях выигрышный вариант развития. И только развилка «оттепели» привела к выбору проигрышного (в стратегическом отношении) варианта развития, к «проеданию» ресурсов. Похоже, главная ошибка, совершенная советскими коммунистами в экономике, была сделана не в 1929 г., а в 1968 г.

Литература

1. Гайдар Е. Т., Чубайс А. Б. Развилки новейшей истории России. М.: ОГИ, 2011.
2. Советская деревня глазами ВЧК — ОГПУ — НКВД/ под ред. А. Береловича, Б. Данилова. Т. 2. 1922–1929. М.: РОССПЭН, 2000.
3. Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник. М.: Норма, 2008.
4. Эрлих А. Дискуссия об индустриализации в СССР (1924–1928). М.: Дело АНХ, 2010.

5. Spulber N. Soviet Strategy for Economic Growth. Bloomington: Indiana University Press, 1964.
6. Хантер Г., Ширмер Я. Аграрная политика не-обольшевиков и альтернатива // Отечественная история. 1995. № 6.
7. Бородкин Л. И., Свищев М. А. Ретропрогнозирование социальной динамики доколхозного крестьянства: использование имитационно-альтернативных моделей // Россия и США на рубеже XIX — XX вв. Математические методы в исторических исследованиях. М.: Наука, 1992. С. 348–365.
8. Хлевнюк О. Политбюро: Механизмы политической власти в 30-е годы. М.: РОССПЭН, 1996. С. 17–19.
9. Дэвис Р., Уиткрофт С. Годы голода. Сельское хозяйство СССР, 1931–1933. М.: РОССПЭН, 2011.
10. ГУЛАГ: Экономика принудительного труда/ Под ред. Л. И. Бородкина, П. Грегори, О. В. Хлевнюка. М.: РОССПЭН, 2005.
11. Khlevnyuk O. The Economy of the Gulag // Behind the Facade of Stalin's Command Economy. Ed. by P. Gregory. Hoover Institution Press, 2001. P. 11–130.
12. Wittfogel K. — A. Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power. New Haven, 1957.
13. Аллен Р. Глобальная экономическая история. Краткое введение. М.: Издательство Института Гайдара, 2013.
14. Кембриджская экономическая история Европы нового и новейшего времени. М.: Издательство Института Гайдара, 2013. Т. 2.
15. Gregory P. R. Socialist and Non-Socialist Industrialization Patterns. N.Y.: Praeger, 1970.
16. Kuznets S. A Comparative Appraisal // Economic Trends in the Soviet Union. Ed. by A. Bergson and S. Kuznets. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1963
17. Bergson A. Real Soviet National Income and Product Since 1928. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1961.
18. Gregory P., Mokhtari M. State Grain Purchases, Relative Prices and the Soviet Grain Procurement Crisis // Explorations in Economic History. 1993. Vol. 30. P. 182–194.
19. Merl S. Der Agrarmarkt und die Neue Ökonomische Politik. Oldenbourg: Munich, 1981. S. 137–139.
20. Allen R. C. Capital Accumulation, the Soft Budget Constraint and Soviet Industrialization // UBC Department of Economics Discussion Paper. 1997. November (<http://www.arts.ubc.ca/econ/dp9720.pdf>).
21. Allen R. C. Farm to Factory: a Reinterpretation of the Soviet Industrial Revolution. Princeton: Princeton University Press, 2003.
22. Элلمان М. (2007) Советская индустриализация: выдающийся успех? (О книге Р. Аллена «От фермы к фабрике: реинтерпретация советской промышленной революции») // Экономическая история. Обзорение. Вып. 13. М.: Издательство Московского университета (<http://www.hist.msu.ru/Labs/Ecohist/OB13/ellman.pdf>).
23. Davies R. W. The Socialist Offence: The Collectivization of Agriculture. 1929–1930. Harvard University Press, 1989. P. 120.
24. Gatrell P., Harrison M. The Russian and Soviet Economy in Two World Wars // Economic History Review. 1993. Vol. 46. P. 425–452.
25. Ковалев Б. Н. Повседневная жизнь населения России в период нацистской оккупации. М.: Молодая гвардия, 2011.
26. Зефиоров М. В., Дегтев Д. М. Все для фронта? Как на самом деле ковалась победа. М.: АСТ, 2009.
27. Барятинский М. Т-34 в бою. Легенды и факты. М.: Эксмо, 2008.
28. Бутенина Н. В. Ленд-лиз: сделка века. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. С. 183.
29. Соколов Б. В. Правда о Великой Отечественной войне: (сборник статей). СПб.: Алетейя, 1989. С. 47.
30. Попов Г. Х. (1987) С точки зрения экономиста // Наука и жизнь. 1987. № 4.
31. Шестаков В. А. Социально-экономическая политика советского государства в 50-е — середине 60-х годов. М.: Наука, 2006.
32. Handbook of Economic Statistics. Washington, D.C.: Directorate of Intelligence, 1983 and 1988 editions.
33. U. S. Congress, Joint Economic Committee, USSR: Measures of Economic Growth and Development, 1950–1980. Washington, D.C.: U. S. Government Printing Office, 1982.
34. Попов В. Закат плановой экономики // Эксперт. 2009. № 1.



Russia: knowledge intensive entrepreneurship under conditions of superior foreign competition in a liberal transition/market economy

NATALIA N. DUMNAYA

Editor-in-Chief, PhD of Economics, Professor, Head of Chair «Microeconomics», Financial University, Honored Economist of High School of Russian Federation

A. YU. YUDANOV

Deputy Editor-in-Chief, PhD of Economics, Professor of Chair «Microeconomics», Financial University

G. V. KOLODNYAYA

PhD of Economics, Professor of Chair «Microeconomics», Financial University

E-mail: Yudanov@yandex.ru, dumdum47@mail.ru, kolodnyaya@yandex.ru

DIME – AEGIS – LIEE / NTUA ATHENS 2010 CONFERENCE

“The emergence and growth of Knowledge Intensive Entrepreneurship in a comparative perspective. Studying various aspects in different contexts»

April 29–30, 2010.

ABSTRACT

The main specific feature of knowledge-intensive entrepreneurship (KIE) in Russia results from the combination of traditionally high educational and scientific potential of the nation and extremely low level of current R&D expenditures. Public R&D expenditures in the last two decades were practically non-existent. The comeback of the government in the last few years to the modernization process of the economy is just starting, and national innovation system is still under construction. In private sector original R&D activity was constrained by powerful globalized competition. In an open liberal economy imitation or even direct use of Western finished goods has proved to be much more efficient than innovation.

To escape from competitive traps Russian entrepreneurial firms developed many asymmetric responses. Indeed the link between KIE in Russia and formal R&D is relatively weak. Entrepreneurial firms grow mainly not because they introduce technical innovations (such cases are also observed), but because they are unique in a way that adds value. Their type of innovation manifests itself in product and market diversification as well as in innovative marketing methods and organization of business processes. In general KIE in Russia has many common features with Western «gazelle-firms». This concept proposed in the 1980s by David Birch, has now become a widely accepted name for firms demonstrating rapid growth over a long period of time. The international experience suggests that formal R&D expenditure is not a necessary precondition for rapid growth of gazelles. Gazelles have a strong impact on national economic development, which is why they are intensively studied all over the world. Post-socialist countries, including Russia, constitute a serious gap in this research. The purpose of this paper is to present the results of the first empiric study of gazelles in Russia. The percentage of gazelles in the population of Russian firms is higher while their relative contribution to national economic growth is lower than that of similar Western firms. At the same time, they play an exceptional role in structural changes in the Russian economy. It has also been established that the rapid growth of Russian gazelles tends to follow an exponential law. The exponential nature of gazelle growth evidently provides empirical support for the hypothesis, that the growth of entrepreneurial firms, and especially of KIE, depends to a greater extent on the firm's ability to create internal specific assets (including knowledge) rather than on demand constraints.

Keywords: knowledge intensive entrepreneurship, national knowledge innovation system, gazelle-firms, fast growing firms, exponential growth, innovation, Russia

JEL Classification: L26, O31, O33

1. Introduction

Traditional for the economic science interest to interrelation of entrepreneurship and innovations has gone through a considerable shift in emphases in the late eighties of the XX-th century. If earlier the mainstream in scientific research had a dominant focus on individual entrepreneurship since then entrepreneurship began to be increasingly considered in a context of networks and systems. It was at that time and mainly due to the efforts of Christopher Freeman (Freeman, 1987) and Bengt-Åke Lundval (Lundval, 1985) that the foundation of the modern theory of national innovation systems (NIS) was laid. NIS is usually defined as «the network of institutions in the public and private sectors whose activities and interactions initiate, import, modify and diffuse new technologies» (Freeman, 1995). Of most importance is the fact that within the limits of this approach an idea of a big variety of innovation systems was formed, and essential differences which they may exist in different countries and sectors of the economy were stressed (Freeman, 2002; Malerba, 2005).

At the same time, the nature of innovative activity began to be interpreted wider than that much earlier. Joseph Schumpeter was among the first to distinguish innovative activity of an entrepreneur from introduction of technological innovations and the more so from invention. He stated that, the main task of the entrepreneur is to carry out new combinations which could not only be of technological, but also of marketing (new markets for existing goods) or administrative (new forms of industrial organization) character (Schumpeter, 1951: 131–135). In practice, however, innovations were often considered almost exclusively as development of new technologies. Moreover, the degree of innovativeness of this or that firm or branch was reduced only to easily measurable aspects of their technological activity: to level of R&D expenditures, the number of research personnel or to the number of registered patents. The emergence of concrete quantitative recommendations of OECD (OECD, 1996; 2002; 2005) dividing various branches of economy into categories of «high-tech», «medium-high-tech», «medium-low-tech» or «low-tech» depending on the ratio of the R&D expenditures to the output value of a sector could be considered as the logic completion of this tendency.

At the same time, it was established that the essence of innovations can't be reduced only to technological activity of a firm/branch. For example,

with reference to low-tech sector it was shown that the basic volume of innovations used in the finished product does not often lie in its own technological achievements, but in the achievements of other branches and their adaptation to concrete requirements of consumers. It was also found out that in this sector «formalized processes of knowledge generation and use only play an insignificant role», and innovations are based on practical knowledge, which «is generated in application contexts of new technologies and obeys validity criteria such as practicability, functionality, efficiency and failure-free use of a given technology» (Hirsch-Kreinsen, 2008: 27).

Independent of the above, researchers of the fast growing firms, also called gazelle-firms, came to similar conclusions about the importance of informal innovation. David Birch coined the expression «gazelle» in his 1987 study of the job generation process in the USA (Birch, 1987; Birch and Medoff, 1994). Birch's empirical research shows that most large ('elephants') and small ('mice') firms make a very modest contribution to job creation and GDP growth. But there is a small group of firms (those he called «gazelles») that are distinguished by their long-term dynamism. The vast majority of gazelles are small and medium enterprises (SMEs), but size is not an identifying attribute of gazelles. Usually starting out as small firms, they eventually develop, due to their rapid growth, into medium-sized and then sometimes into large enterprises. According to Birch's initial estimates (Birch and Medoff, 1994), gazelles, while constituting only 4% of the total number of firms, created about 70% of all new jobs in the American economy in 1988–1992.

The discovery of a special type of firms with exclusive value for the development of economy could not but attract steadfast attention. No wonder that intensive international research of gazelles have begun. Despite the outspoken criticism in some cases (see, for example, Davis et al., 1996), Birch's conclusions have received considerable acknowledgement (Kirchhoff, 1994; Audretsch, 2002; Delmar, Davidson, Gartner 2003; Europe INNOVA Gazelles Innovation Panel, 2008; Acs, Parsons, Tracy, 2008). The latest review of the literature devoted to gazelles says: «A few rapidly growing firms generate a disproportionately large share of all new net jobs compared with non-high-growth firms. This is a clear-cut result. All studies find Gazelles to generate a large share, all or more than all net jobs (in the case where

employment shrinks in non-Gazelle firms taken as a whole)» (Henrekson, Johansson, 2009: 14).

While fact establishing, an unexpected result of gazelles research was achieved showing that they not necessarily operate in dynamical high-tech economy sectors. On the contrary, the majority of gazelles are concentrated in mature, low-tech or medium-low-tech branches. As a rule, R&D expenditures of gazelles are not high. In doing so, a more detailed analysis almost in each specific case revealed a «highlight», a certain informal innovation which had guaranteed success of a gazelle. «Even though gazelles are not confined to R&D-intensive firms, they tend to be innovative. This innovation is not confined to R&D alone, however. In addition to new technology-intensive products and services, gazelle innovation also manifests itself in innovative business models (e. g., new concepts for service delivery), in product and market diversification (including internationalization) as well as innovative business processes» (Europe INNOVA Gazelles Innovation Panel, 2008: 6).

The desire to consider innovative activity of entrepreneurs from the systemic view point (networks, sectoral systems, national systems) and in the entire variety of its manifestations (and not just in R&D-intensive type of innovations) has led to the appearance of the term «knowledge intensive entrepreneurship» (see KEINS; AEGIS; Malerba, 2010). With reference to modern Russia the described change in the dominating approaches to research of entrepreneurial activity has appeared especially valuable and timely as it created adequate instruments to study extremely unusual processes which began to develop in our country in the post-socialist epoch.

The thing is that the former, centrally planned NIS in the Soviet Union has not only ceased to exist, the entire R&D activities in the country collapsed. Under almost complete full-stop of the state orders for scientific research (including military) even those centers of science and research which during the Soviet epoch held the leading positions in the world, turned out to be unviable. Highly skilled experts left or for decades were compelled to reconcile with the beggarly salary. Expensive research equipment was written off as wastes for the sake of ridiculous benefit from letting the emptied premises (after the destruction of the equipment the laboratory buildings were often used as warehouses). Even current research expenses (purchase of reactants, account materials and so forth) were not financed.

With this at the background, the R&D activities of the newly set up private companies turned out to be almost zero. The Russian economy was being transformed from planned into market under extremely liberal conditions of the international openness. There were practically no signs of protectionism. Consequently, the qualitative superiority of imported products owing to objective (the Soviet industry's lagging behind the developed countries), and the subjective reasons (inexperience of the former socialist enterprises to operate under the market conditions) has proved itself so vividly that caused mass replacement of domestic high-tech production. Whole industries disappeared or switched on to assembling foreign models from foreign components: manufacturing of computers, household electronics, photo equipment, many of the subsectors in engineering, civil aircraft, manufacturing of microprocessors, of industrial robots, etc. Accordingly, semi-finished goods for the branches which stopped to exist, lost their demand.

Process of borrowing foreign knowledge had distinct competitive advantages in comparison with original elaborations. Instead of own R&D activity the Russian firms got and/or copied (legally or illegally) foreign technologies. In other cases the Soviet vertically integrated complex of knowledge creation (from fundamental scientific elaborations to the production of finished goods) was replaced even not with analogous foreign technologies, but with directly imported products, embodying alien knowledge.

At the same time, the high educational and scientific potential of the nation has appeared steadier against shocks, than other elements of the Russian NIS. Despite the menacing volume of the brain drain, millions of highly qualified specialists remained in the country, while higher educational institutions kept on training more and more of them. Under the changed conditions these people found their place in business, and often it was far outside of the academic specialization. In Russia the cases when a successful shoe firm is headed by a Ph.D or certified nuclear physicist, or a confectionery firm is governed by a group of former military engineers became rather rule than exception. No wonder that the combination of profound educational background among the leaders of the Russian business (in particular it is typical for the heads of successful middle-size enterprises) and low commercial return from own R&D expenditures stimulated and promoted huge scope of informal innovative activity.

Knowledge intensive entrepreneurship began to develop in Russia mainly as Gazelle-type KIE, instead of as R&D-intensive-type KIE. Gazelles became initiators of the major structural transformations of the Russian economy. In areas where gazelles began to operate, the introduced by them innovations in a few years changed the profile of the corresponding branches. And the fact that these innovations in technological terms as a rule turned out to be very simple, and were often only successful adaptations of the world experience to the Russian conditions, does not belittle their value, but, on the contrary, represented their strongest side: the most powerful result was achieved with the minimal efforts. In some cases there were observed networking processes (Dumnyaya, 2009a; 2009b) when, for example, the innovative consumer goods produced by some gazelles, were promoted through the innovative marketing network organized by other gazelles, and were financed by the innovative credit products advanced in the market by third gazelles.

Development of gazelles had spontaneous character, being based exclusively on the private initiative, without the slightest attempts of management and/or support from the government. In fact it was the process of creation of what in NIS theory is often called «innovation ecosystem»¹, meaning innovations as «the result of the interaction among an ecology of actors», as distinct from «innovation system», as the term used for labeling a planned innovation environment.

Lately there has been traced a tendency of return of the government to the innovation sphere. For the first time in history of post-socialist Russia the purposes of modernization of economy are formulated, measures to support R&D-intensive firms are developed, national projects on the major lines of scientific and technical development are affirmed.

Accordingly, this paper is structured as follows: Section 2 considers dramatic cut down in the R&D activity as a result of transition from the socialist to the market economy under the conditions of open liberal economy. Section 3 describes the size and importance for the national economy of the Russian population of gazelles. Section 4 discusses the influence of

¹ In the West where the government has never left the sphere of innovations stimulation, similar processes of self organization in the innovative firms community are often considered applicably to technologically complex sectors (see, for example, Iansiti, M., Roy L., 2004; Chesbrough, H., 2003), say to software open platforms.

Gazelle-type KIE on the structural shifts in the Russian economy. Section 5 considers the Russian government's latest plans on economy's modernization and their influence on the development of KIE.

2. R&D Activity in an Open Liberal Transitional Economy

Under the socialist epoch, the NIS, which by the level of development and results of the activity was comparable to its analogues in the most advanced economy, was operative in the economy of Russia, though it was built on entirely different principles. The high-quality school education and powerful system of universities which covered the total population of the country, served as the basis of the NIS. It propped up the system of the state R&D organizations (so-called scientific and research institutes and design offices), absorbing almost all intellectual elite of the country in the late Soviet epoch. By the number of researchers the USSR strongly held the first place in the world. And though during the cold war the scientific complex had an obvious military warp, and some spheres of researches fell victims of ideological dogmas (including such important ones for modern technologies as genetics and cybernetics), fundamental science and many branches of applied sciences were at the higher world level in the USSR.

The availability of large enterprises with high technologies and a highly skilled labour completed the vertically integrated NIS, allowing to transform technical elaborations into finished goods. Besides, a considerable part of the foreign trade resources of the country and the activities of secret services were aimed at achieving access (legal or illegal) to the western technologies.

The most vulnerable part of the Soviet NIS was the absence of knowledge intensive entrepreneurship or any of its analogues. The bureaucratic system had no stimulus to display entrepreneurial alertness which would be aimed at revealing the requirements of the economy. With a few exceptions which mainly related to the military sphere, discoveries and inventions did not turn into innovations, while the latter did not cause large-scale investment. Therefore in case of removal of the entrepreneurial activity deficit, the basic, fundamental potential NIS of Russia could be very big. After the end of the market transformation the country was expected to perform an «economic miracle» and swiftly join the world leaders, including those in the sphere of new technologies.



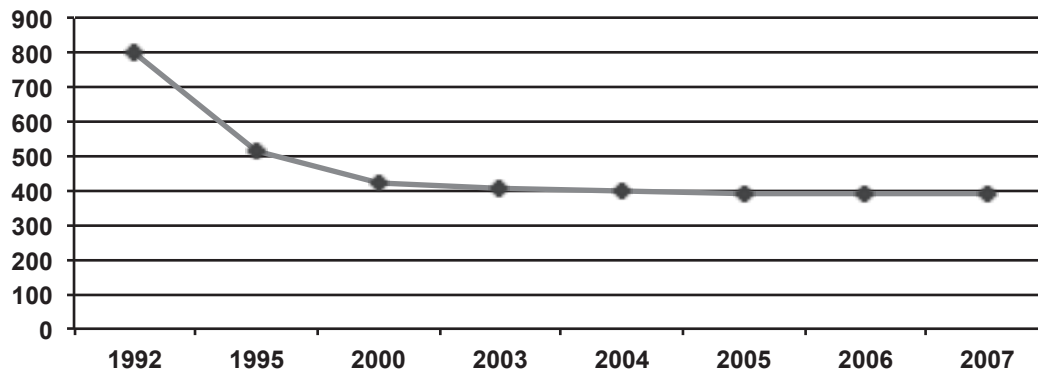


Figure 1. The Number of Research Personnel in Russia (in thousands of persons at the yearend)

Source: Russia in figures 2009, Moscow, Rosstat, p. 354

However it didn't happen. Having copied the main frame institutions of the developed market economies, having privatized the enterprises, having liberalized the prices and having opened economy for foreign economic relations, reform makers hoped that it will automatically start the motor of market self-regulation and economic growth. Regretfully, hopes have not come true. The ultra-liberal economy which existed in Russia in first 10–15 years of the reforms, turned out to be the unfavorable environment for the preservation of knowledge intensive elements in the Soviet system.

First of all, there was a catastrophic curtailment of the state demand for hi-tech production and scientific elaborations. In real terms by 1996 the state financing of science was reduced approximately 7 times as compared with level of 1990, while for military R&D this reduction was 10–12 times (Warszavskij, 1998). As a result there was a collapse of all major innovative activity indicators.

Thus, the number of researchers has decreased almost 3 times as compared with the late Soviet period and 2 times as compared with the first year of Russia's independent existence (Figure 1). The R&D expenditure dynamics in percentage to GDP (Table 1) was about the same. It is characteristic that both indicators after the termination of sharp decrease were stabilized but have not returned to the initial level, though from 2000 on 2008 the country lived through a continuous period of economic growth. Many scientific schools of thought have been lost. Fundamental research has been dramatically reduced. But most of all, though it may seem a paradox, applied research institutions have been affected.

Table 1

R&D expenditures in Russia

Year	Rbl. millions (in 1989 prices)	In percentage to GDP
1985–1990*	-	3,5–4,0
1991	7,3	1,43
1992	3,2	0,74
1993	3,1	0,77
1994	2,9	0,84
1995	2,5	0,85
1996	2,7	0,97
1997	3,0	1,04
1998	2,6	0,95
1999	2,9	1,00
2000	3,3	1,05
2001	3,9	1,18
2002	4,3	1,25
2003	4,8	1,28
2004	4,6	1,15
2005	4,5	1,07
2006	4,9	1,07
2007	5,6	1,12

* Our estimation, Russia as a part of the USSR

Source: Russia in figures 1995–2009, Moscow, Rosstat, an estimation of authors

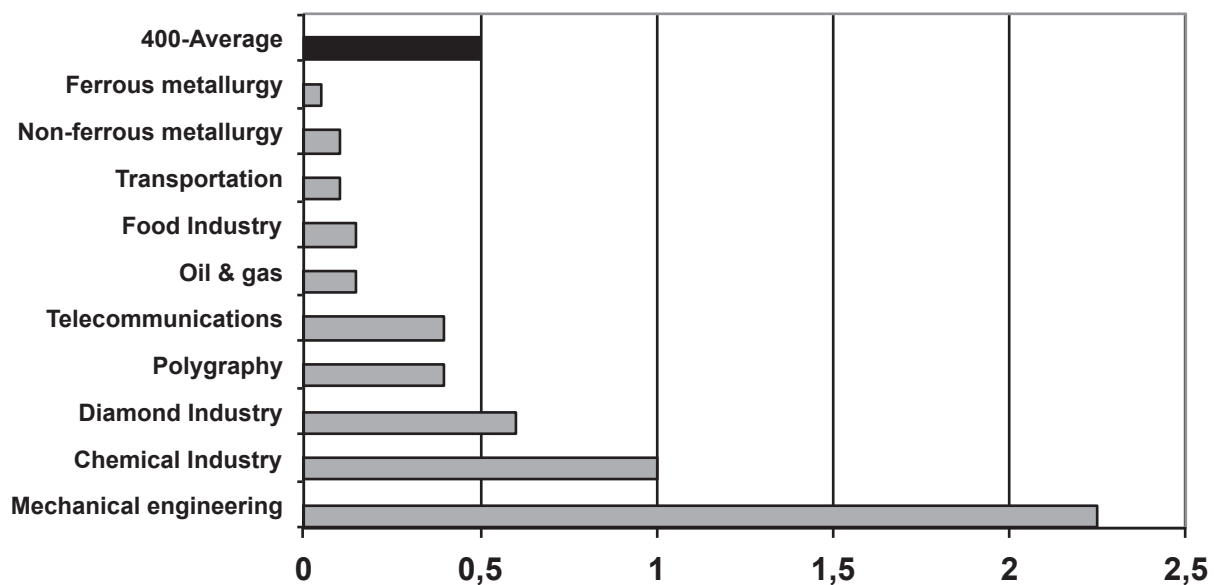


Figure 2. R&D Expenditures in Russian Large Enterprises (2007, in% of total revenue)
Source: «Expert-400», Expert, № 39 (628), 6.10. 2008

State financing of such institutions has been completely withdrawn, since it was supposed that they could earn money themselves. In fact, almost all applied research institutions went bankrupt and were closed (Rogov, 2010). At last, the productivity of a R&D activity has fallen down. In mid 80s about 150 thousand copyright certificates for inventions (the Soviet analogue of patents) were issued in the country annually. By mid 90s this figure has fallen down to 15 thousand (Kudrjavitsev, 2004).

Curtailing of the state innovative activity could be in principle compensated by the private sector. But it didn't happen either at the moment of state leaving the sphere of innovations, or many years later. We will dare to bring about an emotional estimation of the innovative activity in the largest Russian corporations, made by the producers of «400 Largest Russian Enterprises» rating list, better known as «Expert-400» (Grishankov, 2008): «We are labouring under a dangerous misapprehension regarding innovations. The point is, there have not been any. More precisely, there are some innovative processes, but their scale is appallingly small. According to our rating data, many large Russian companies spend more on corporate parties than on research and development. So at the very least it would be naive to speak of innovative development».

The above estimation sounds even more tragic in view of the fact that the matter is about the largest

Russian firms, obviously much better provided with financial resources to sustain R&D expenditures than other companies in the country. Nevertheless, there is no exaggeration: the R&D expenditures of the large business in Russia are really insignificant small (Figure 2). On average they do not exceed 0.5% of the total revenue. In a way of comparison, we would like to remind that by the OECD classification the companies with the above indicator lower than 0.9% are attributed to the «low-tech» category. Only the firms represented in the list «Expert-400» for mechanical engineering, spent on R&D 2.25% of the total revenue, with chemical companies this indicator reached 1% (by the OECD classification this level is characterized as «medium-low-tech»). Companies in all other branches had considerably lower expenses on R&D while companies in the super-rich Russian gas and petroleum branch they made only 0.2%.

Where do the reasons for low R&D activity in the Russian private business lie? In our opinion, the main ones can be combined into three groups.

First, interest to the R&D activity was undermined by short time horizon in the activity planning of the Russian companies. Up to the middle of the first decade of the XXI century² it did not exceed 1 year and, less often, 3 years. Under the institutional

² Later there appeared a tendency to extend the horizon of planning but it was disrupted by the begun world crisis.

Table 2

New advanced industrial technologies introduced in Russia

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
All new technologies, of which:	727	821	676	637	735	780	854
possessing novelty for Russia	606	582	569	538	642	653	738
possessing novelty for the whole world	70	56	52	60	52	75	54
Share of technologies with the world novelty (in %)	9.6	6.8	7.7	9.4	7.1	9.6	6.3

Source: Russia in figures 2009, Moscow, Rosstat, p. 361.

instability of the emerging economy combined with the availability of ways of fast enrichment, interest to long-term projects of any kind was rather limited. It was pertinent to both long-term investments (thus, projects of reshaping of available capacities repeatedly prevailed over plans of radical modernization or new construction); and granting loans for term over 1 year; and the establishment of long-term partner contacts. But it was the R&D activity which suffered most of all since it is interfaced not only to long terms of return on investments, but also with big risk.

Second, the vertically-integrated structure of the Soviet NIS made it extremely vulnerable to withdrawal of some elements from the system. It was what was exactly happening in the post-Soviet epoch. The first wave of the system decomposition was provoked by the disintegration of the Soviet Union. Enterprises and laboratories, which previously functioned as a single mechanism, finding themselves assigned to different states, quickly lost contact with each other or, at least, turned into unreliable suppliers. Inside Russia similar processes were also under way: some enterprises earlier entering into a uniform technological chain were closed or changed their industrial profile; the state scientific institutes were liquidated; the specialized equipment became outdated and/or was written off; prominent experts died or left for the West, without living replacement. As a result not only demand, but also possibilities for the supply of R&D-intensive production and services were radically reduced. Though sad it may be to state, many branches of the NIS in modern Russia are not able to solve problems of the level of complexity which was quite available for the Soviet NIS 20 years ago.

Both above-mentioned reasons, however, would hardly predetermine such a low level of the R&D activity of the Russian private business what is

observed in reality, unless there was the third reason which is foreign competition. From the point of view of the consumer interests, under the open liberal economy, all the described difficulties can be solved easier and more profitably with the help of the application of the achievements of NIS from other countries ... in many cases paying for this additional comfort the cost of loss of the Russia's own NIS.

It is true, that Russian enterprises-consumers of hi-tech production deal much easier not with the Russian but with foreign equipment. Even if the latter is not of the latest fashion, it, as a rule, provides a big step forward. As distinct from the domestic, it has been repeatedly tested, provided with guaranteed good service; financial schemes of its acquisition are profitable and do not raise any doubts in legal terms. Very often the imported equipment is also cheaper than that of the Russian manufacturers offer (Medovnikov, Imatudinov, Rosmirovich, 2009).

As we can see it from Table 2, the process of introduction of new industrial technologies in Russia, in the overwhelming majority of cases, consists in the application by the domestic industry of the already known technologies. The percentage of the technologies possessing world novelty, in all the new technologies mastered in Russia is low (6.3% in 2008) and is not increasing with time.

Meanwhile, original domestic R&D activity can be replaced even not with the imitation of analogous foreign technologies, but also with directly imported products, embodying finished alien knowledge, i. e. without any technology transfer. We will allow ourselves to bring about one more quotation from the above-mentioned study of the innovative activities at Russian large enterprises: «Modernization and billions-worth of government orders (that long-awaited element of demand) might have led to an incredible



rise in the electrical engineering sector and afforded a unique chance for an innovative breakthrough. But this never happened. Or rather it did happen — but not in Russia. So far only the Russian cable industry has expanded. Neither human resources nor industrial capacities nor research and development capabilities were sufficient to achieve more. There have been many examples of this kind in recent years» (Grishankov, 2008). We see, even the long-awaited governmental plans of modernization of the country (see Section 5) are far from giving guarantees for the improvement of the situation with R&D activity at the Russian enterprises.

3. The Russian Population of Gazelles (Analysis Technique and General Results)

In the first decades of the post-socialist development R&D-oriented way of developing knowledge intensive entrepreneurship turned almost closed for the Russian firms. At the same time, high educational level of the population as a whole and in particular of that its part which under the market economy acted as founders and top-managers of private enterprises, created preconditions for informal innovations. The broad world outlook of these people objectively promoted entrepreneurial alertness, as it is called in the terminology of neo-Austrian school. In such a case innovations are to a lesser degree connected with persistent inventive activity, than with the ability to notice what is lying literally speaking underfoot but has not been used by other firms (Kirzner, 1997).

It is easy to note that the matter is about the availability of preconditions for the formation of the KIE type which is rather similar to the one observed in the developed countries among high-growth gazelle-firms. It is true that while describing innovative activity of gazelles it is usually said that «with regard to gazelles, in particular, innovation is understood in a broad sense i. e. managerial, organizational and technological». Moreover, «innovation in gazelles is more remarkable in the new applications of resources and in new organizational structures than in the generation of new technologies». It is also noted that «gazelles develop mostly incremental (rather than radical) innovations». Finally, «contrary to popular perception, only around one-third of gazelles are «high-tech» companies. Fast-growing firms whose success comes from innovative approaches to marketing, organization or

distribution can be found across a wide range of activities» (INNO GRIPS, 2007: 18).

But are there any gazelles in the Russian economy today? Until recently there was no answer to this question in reference not only to Russia, but also to other post-socialist countries. One of the latest review of the literature (Henrekson, Johansson, 2009) recorded only 20 empirical studies throughout the entire history of gazelle research. But all of them were concerned with 11 developed market economies of North America and Western Europe.

Empirical studies of gazelles in Russia were started in the Finance Academy (Moscow) in 2003 in the form of case studies of the most successful enterprises in the food and pharmaceutical industries, the banking sector and the high-technology sector (Yudanov, 2007a). In 2006, our group joined forces with the Russian business weekly *Ekspert (Expert)* group³ and proceeded to a systematic analysis of large databases compiled by this weekly (Yudanov, 2007b).

We had at our disposal official statistical information on 17 thousand enterprises for 1999–2006,⁴ and also official (but with not fully comparable time series) databases on 25 thousand enterprises for 2003–2007 and 2004–2008⁵. The information on each firm included revenue, fixed assets, net profits, R&D expenditures and debts. A significant flaw in these databases was the absence of data on the number of employees at the enterprises.

Thus, we had within our view an overwhelming majority of large and medium enterprises in Russia with an opportunity to trace the history of most gazelles from the time when they were still small enterprises. The period under review (1999–2007) is notable as well. It covered the entire time of strong economic expansion in Russia from the end of the catastrophic national crisis of 1998 to the beginning of the global crisis of 2008. Thus, the material at our disposal provoked the question of how important a role can gazelles play in the emergence and development of a new market economy.

The initial list of companies was narrowed down by discarding all non-market enterprises (such as unitary state-owned companies, non-commercial partnerships, etc.). The total number of remaining

³ Tatiana Gurova, Yuri Polunin, Andrei Vinkov.

⁴ All Russian enterprises that in 2006 had revenue of over \$10 million and had existed for at least three years.

⁵ All Russian enterprises (without age constraints) that in 2007–2008 had revenue of over \$10 million.



Table 3

Number of Gazelles in Russia

Period	Number of permanent firms	Number of gazelles ^a	Percentage of gazelles among permanent firms	Average annual percentage of fast growing firms ^b
1999–2003	6524	484	7.4	51.5
2000–2004	7348	527	7.2	48.7
2001–2005	8244	587	7.1	48.3
2002–2006	9381	744	7.9	49.1
2003–2007	10 174	830	8.2	48.8
2004–2008	n.a.	916	n.a.	45,3

^a Including subsidiaries of large corporations (including foreign). ^b Percentage of firms with revenue growth rates of over 20% (at constant prices) in the entire population of firms (permanent firms plus new firms).

Source: *Finance Academy – Expert Database*

firms ranged from 7 thousand to 21 thousand in different years. We singled out permanent firms, i. e., firms existing throughout the period under review, into a special group. For the entire 1999–2007 period the number of permanent firms was around 6.5 thousand, and for shorter five-year intervals their number ranged between 6.5 thousand and 10 thousand. After making a list of gazelles, we compiled dossiers on many of them (about 360 firms). The top executives of 42 gazelles responded to a questionnaire, and 14 firms gave in-depth interviews.

In the literature there is no generally accepted technique for identifying gazelles. As a basis, we took David Birch's algorithm according to which any company that has grown at 20% per year or greater in each year for at least a five-year period is ranked among gazelles. A significant amendment was that revenue time series were deflated to remove the effect of high Russian inflation, which varied in different years from 10% to 15%.

Birch's algorithm, in contrast to other widespread methods for identifying gazelles⁶, places emphasis not only on high rates of firm growth, but also on the sustainability of this growth over time. This cuts off firms whose significant revenue growth is only accidental. For example, according to Birch's technique, a small firm that doubles its revenue in the first year but then stops growing is not included among gazelles, although its average

annual growth rate for the five-year period will exceed 20%.

This property of Birch's algorithm as applied to Russia provides researchers with an effective instrument for identifying the nature of growth at different types of firms. Indeed, the opportunities for a one-time, fragile success in an emerging market economy are very wide. As can be seen from Table 3, in the 1999–2007 period of economic expansion about half of the Russian firms surveyed (mostly medium-sized enterprises) annually showed rapid growth, i. e., their revenue growth rate (at constant prices) was 20% or over. This huge mass of firms sporadically achieving high growth rates provides a background for steadily growing gazelles. This mass can on no account be equated to gazelles, because far from all firms occasionally showing rapid growth build on a solid foundation.

As for gazelles proper, according to calculations using the databases at our disposal they made up 7–8% of the number of permanent firms (Table 3). This figure is already large by international standards: Birch's algorithm is sufficiently rigorous, and in developed countries its requirements are usually met by only 3–5% of firms.

But there are reasons to believe that the above calculations significantly underestimate the actual number of gazelles in Russia. First, our databases did not include small enterprises,⁹ a category to which most gazelles are known to belong (see, for example, Henrekson, Johansson, 2009: 1). Second, many Russian gazelles are organized, for tax and security reasons, not as single firms but as so-called «groups of enterprises». This means that

⁶ Gazelles are often identified based on the average growth rate for the period, see: Kirchhoff (1994), Schreyer (2000), Deschryvere (2008), Acs, Parsons & Tracy (2008). In this case, growth rates may in some years be low or even negative.

Table 4

Revenue Dynamics (2003–2007, constant prices)

	Revenue 2003 (billions of rubles)	Revenue 2007 (billions of rubles)	Average annual growth rate (%)	Increase (billions of rubles)	Contribution to revenue increase of permanent firms (%)
Gazelles (830)	285	2900	78	2615	23.1
Top 10a (Rosstat version)	1969	2985	11	1016	9.0
Top 10a (Expert-400 version)	2413	4560	18	2147	19.0
Permanent firms (10174)	12 393	23 707	18	11 314	100

^a Gazprom, Lukoil, Surgutneftegaz, Nornikel, Transneft, Tatneft, Severstal, MMK, NMK, AvtoVAZ. The Rosstat (Federal State Statistics Service) version takes into account only parent companies, while the Expert-400 version includes consolidated data for subsidiaries as well.

Source: Finance Academy – Expert Database

even a not very large firm is artificially divided into a number of formally independent small and micro firms, with the result that it «disappears» from the official statistics we used. In the event, a «group of companies» can have its own website where it will appear as a single firm (which it actually is) and can even publish an unofficial consolidated balance sheet. We had access to such unofficial consolidated data for firms operating in the Russian high-technology sector⁷. Comparing these data with official statistics, we found that more than half of all actually existing gazelles – at least in this sector – were not reflected in the estimates given in Table 3. Third, the data we used did not include banks, whereas the banking sector, as we know from previous studies, has generated the largest number of gazelles in Russia.

To summarize the above, the actual number of gazelles in Russia can be roughly estimated at 8–15% of the number of permanent firms. This is a very large figure several times higher than Western indicators.

So how did the numerous Russian gazelles grow and what role did they play in the country's economy? As regards growth rates, they were high indeed (see Table 4). Gazelle revenue increased on average by 78% per year, whereas the average annual growth rate of all permanent firms in general and Russia's ten largest corporations in particular did not exceed 18%. In other words, Birch's algorithm has really made it possible to identify a group of firms whose activities are based on outstanding business ideas. Otherwise it is impossible to explain the ability of Russian gazelles to nearly double their revenue every year over a long period of time.

⁷ Published by the Russian news agency CNews.

As for the contribution of gazelles to national economic growth, the situation here is more complicated. Given the weak starting positions of gazelles, their contribution can be regarded as significant. It is true that in 2003 they accounted for an insignificant part of the total revenue of permanent firms (about 2%), but due to their super-dynamic development they managed to contribute almost a quarter (23.1%) of the increase in this indicator for 2003–2007. At the same time, this figure is only a fraction of the aggregate economic impact typical of Western gazelles. In developed economies it is usually estimated at an average of 50% to 80% (Europe INNOVA Gazelles Innovation Panel, 2008: 6).

Is there any rational explanation for the strange combination of the properties of the Russian gazelle population: larger numbers and lower economic impact? In our opinion, both follow from the wide opportunities for rapid growth offered by the young, emerging market economy.

On the one hand, an environment conducive to rapid growth helps to increase the number of gazelles. There are still many free niches in the Russian market providing ample opportunities for long-term dynamic development. On the other hand, in contrast to Birch's classical «mice» and «elephants», which are static and contribute little to economic growth, Russian «non-gazelles» can at times grow very rapidly. After all, as Table 3 shows, rapid growth is annually demonstrated not by 8–15% of firms but by half of the entire population of firms in the country. Consequently, the relative importance of the contribution of Russian gazelles is lower than in the West simply because in Russia they are not the only fast growers.

At the same time, the role of gazelles in the Russian economy should not be underestimated either.



Table 4 shows, for comparison, the increase in the revenue of Russia's ten largest corporations, which mostly belong to the oil-and-gas and metallurgical industries. Public opinion clearly associates the 1999–2007 economic expansion in Russia precisely with their successes, in turn determined by external factors: rising raw material prices. But as it follows from Table 2, the increase in the revenue of the Russian Top 10 is significantly smaller than the increase in gazelle revenue. And this is so not only when the revenue of the Top 10 is estimated based on Rosstat data taken from the same database from which we took the data on gazelles, but also when it is assessed using the Expert-400 version, which takes into account the revenue of the Top 10 corporations in consolidated form, including the revenue of their subsidiaries.

Of course, a direct comparison of the revenue of gazelles and natural resource companies is not very revealing. They belong to different sectors, have a different degree of vertical integration of production, create different value added, etc. Moreover, an appropriate question to ask in this context relates to the causes of gazelle growth: it is very doubtful that this growth would be as impressive as it is today without constant «infusions» of natural resource revenues. Nevertheless, it is interesting to note the very fact that a larger increase in revenue, despite an

unprecedented favorable pricing environment in the world market, was generated not by giant natural resource corporations but by gazelles, most of which are SMEs and among which there are no oil-and-gas or metallurgical companies⁸. It is only natural to regard gazelles at least as a mechanism for translating oil revenues into general economic growth or even as an emerging non-natural-resource engine of the Russian economy.

Another typical feature of Russian gazelles is their «ubiquity», i. e., their ability to appear in totally unexpected areas. In the literature on gazelles, this is often emphasized using «lists of NOTs» (the following is based on Europe INNOVA Gazelles Innovation Panel, 2008: 11). Thus, Russian gazelles, like their Western counterparts, are NOT necessarily start-up firms. It is true that most new gazelles are start-ups, but the percentage of incumbent firms that have accelerated their growth at a certain stage of development is by no means small. In different years it ranges from 40% to 45% of all new gazelles. Our research also confirms the thesis that a firm of any age can become a gazelle, except that in Russia there are simply no firms over 20 years old.

⁸ More precisely, only 3 of the 830 gazelles belonged to these sectors