
НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТЬ РЫНКА КАК ПРИЧИНА НЕУСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Королева Ольга Вячеславовна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры гуманитарных дисциплин Воронежского государственного института физической культуры; ronia08@bk.ru

В статье раскрыта специфика типологического и технологического видов несбалансированности рынка. Выделены и охарактеризованы отдельные направления преодоления несбалансированности, имеющие особое значение в посткризисных условиях экономического развития субъектов отечественной экономики.

Ключевые слова: рынок, типологическая и технологическая несбалансированность, кризис, экономика предприятия.

Одной из особенностей функционирования отечественных предприятий в посткризисных условиях экономического развития страны является то, что в условиях системного дефицита ресурсов убыточность каждого отдельного предприятия формируется в общем дефицитном потоке затрат и доходов отрасли, региона, страны в целом.

В данном случае дефицит ресурсов следует понимать не как абсолютный недостаток производственных и других видов ресурсов, а как дефицитный характер движения средств предприятий, региона, экономики в целом, то есть превышение оттока средств над их притоком.

Рассмотрим существенные институциональные обстоятельства, объясняющие механизмы действия фактора массовой убыточности предприятий, характерной для периодов возникновения экономических кризисов и преодоления их негативных последствий.

Первое обстоятельство связано с «типологической несбалансированностью» российских рынков. Подавляющая часть предприятий вынуждена покупать ресурсы и услуги на монополистических рынках, а собственную продукцию продавать на высококонкурентных рынках.

«Типологическая несбалансированность» рынков покупок и продаж инициирует и поддерживает хроническое превышение роста кредиторской задолженности предприятий над дебиторской и, как следствие, из убыточность. Приобретенная убыточность закрепляется, так как отсутствие прибыли препятствует выходу предприятий из убыточной отрасли.

Наоборот, любой рынок, на котором господствуют убыточные предприятия, приобретает черты монополистического – со всеми положительными и отрицательными последствиями, так как окружающие его структуры не могут войти в него, не имея средств ни на портфельные, ни на прямые вложения.

Важно отметить, что монополист-производитель сырья и материалов - монополист только на внутреннем рынке, но работает на различных рынках, с таким же различным уровнем доходности. Продажи на монополистическом рынке определяются в первую очередь сдвигами на тех рынках, где монополист не является таковым (т.е. не занимает монопольную долю рынка), но эти, чаще всего внешние рынки, как правило, более выгодны для него, по крайней мере, в краткосрочном плане как источники «живых денег».

Квоты продаж сырья и материалов на монополистическом рынке, таким образом, формируются по остаточному принципу и выглядят произвольными для покупателей данной монополизированной продукции на внутреннем рынке. Покупатели несут потери от невозможности правильно спрогнозировать затраты на покупки сырья и материалов на монополизированных рынках, заранее согласовать их с договорами на поставку готовой продукции на более конкурентные рынки.

Неожиданные сдвиги в квотах продаж сырья и материалов на внутреннем рынке определяют потери его участников, не имеющих возможности компенсировать их собственными монополистическими преимуществами. Снижение согласованности затрат и доходов означает, во-первых, их непрогнозируемость, а во-вторых, – потерю управляемости.

Последнее обстоятельство обусловлено тем, что в рациональной экономике управление доходами осуществляется посредством управления затратами. Затраты либо перераспределяются между различными направлениями деятельности, либо изменяются пропорционально. Когда в затратах и доходах предприятий начинают преобладать элементы, находящиеся под влиянием внешних факторов, а последние испытывают непрогнозируемые изменения, связь между затратами и доходами предприятий теряется.

Снижение согласованности в колебаниях затрат и доходов, а, следовательно, отдельных элементов пассивов и активов ведет к скачкообразному характеру формирования прибыли (убытков), показателей ликвидности, чистых активов, а также снижению реализуемости всех плановых показателей деятельности предприятия.

Может показаться, что если периоды убыточности сменяются периодами прибыльности, то таким образом потери компенсируются. На самом деле, убыточность обладает более широкими возможностями закреплять свои негативные последствия даже в долгосрочной временной перспективе.

Дело в том, что случайная прибыль в предвидении потери управляемости не становится источником инвестиций, а расходуется на краткосрочные

нужды, текущее потребление. В то же время хотя бы однократный убыток разрушает ритм работы предприятия, ведет к накоплению штрафов и пеней, росту затрат на привлечение средств и, в конечном счете, – снижению его эффективности.

Управляемость затрат и доходов предприятий снижается и по другим причинам. Например, разрыв длительных хозяйственных связей приводит к потере непрерывности спроса.

Это обуславливает массу негативных последствий для доходов и затрат предприятий: невозможность кредитования «под оборот», переход к позаказному планированию, затруднения в своевременном приготовлении к выполнению нового заказа, принятию материалов от нового продавца, потери преимуществ от согласования технической, маркетинговой политики и от согласованного товародвижения и т.д.

Потеря управляемости затрат и доходов предприятия означает невозможность прогнозировать, планировать и реализовывать планы деятельности предприятия.

Причем, снижение достоверности учета, реализуемости планов и управляемости в целом на немонополизированных предприятиях через неплатежи переносится и на монополии.

Другим институциональным объяснением массового дефицита ресурсов является «технологическая несбалансированность» рынка.

Такая несбалансированность российского рынка также ставит производителей в неравные условия. Одна часть предприятий еще пытается выпускать высокотехнологическую, наукоемкую продукцию, несущую в себе значительную массу «затрат будущего периода», другая – ограничивается менее обременительной имитацией научно-технического прогресса и мер модернизационного характера.

Наукоемкое производство имеет более длительный цикл и потому несет дополнительные риски и связанные с ними затраты. Оно также несет дополнительные затраты на подготовку специалистов и разработки.

Быстрое развитие зарубежных «технологических» компаний показывает, что дополнительные риски и затраты еще окупаются монополистическими преимуществами, которые сопутствуют наукоемким производством, защищенным патентами и разумной долгосрочной экономической политикой государства.

Отечественные же высокотехнологичные производства страдают не только от собственной повышенной затратно-емкости, но и от невероятной прибыльности посредничества в условиях неразвитой системы торгового права.

Отсутствие собственных разработок лишает большинство предприятий возможности типичного управленческого выбора: покупать или производить самому, и вообще – возможности выходить на мировые рынки. Это еще один фактор снижения управляемости затрат и доходов.

Как следствие, экономика, в целом приобретает дефицитную для масштабов России структуру: преобладающий экспорт сырья и ввоз оборудования и готовых товаров.

«Типологическая» и «технологическая» несбалансированность российских рынков ощущаются и предприятиями, и государством.

Однако, принимаемые к ее преодолению меры неэффективны, поскольку усугубляют уменьшение управляемости, ограничивают их возможности в мобилизации необходимых для развития ресурсов.

По нашему мнению, «типологическая несбалансированность» рынков может преодолеваться путем как усиления регулирования монополий, так и их полной демонополизации.

Логически можно предположить и обратную процедуру типологического балансирования рынков монополизацию немонополизированных секторов экономики, например, путем их огосударствления.

По отношению к «технологической несбалансированности» рынка можно предложить введение дополнительной поддержки высокотехнологичных, наукоемких производств.

Однако в настоящее время при осуществлении обозначенных способов преодоления «типологической» и «технологической» несбалансированностей российских рынков существуют определенные препятствия, которые условно можно разделить на пять групп.

1. В некоторых случаях стимулирование свободной конкуренции вызывает негативные последствия, состоящие в чрезмерно низком уровне доходов, потребления, в целом – неразвитости конкуренции и обострение проблемы дефицитности ресурсов.

При небольшом дефиците ресурсов установлению рыночного равновесия помогают рыночные механизмы: повышение цен дефицитных ресурсов и продукции и, как следствие, снижение спроса и натурального объема потребления, вплоть до отказа от отдельных видов производств.

Очевидно, что и ценовая, и номенклатурная манипуляции возможны лишь при достаточно высоких (выше уровня выживаемости) объемах производства и его разнообразия. В условиях чрезмерного спада производственной активности и соответственно доходов, когда снижение потребления угрожает самому низкому уровню жизни населения – уровню физиологической выживаемости, оптимизации распределения ресурсов на уровне отдельных предприятий и рынков не может быть осуществлена.

Предприятия начинают испытывать постоянное непреодолимое экономическими методами давление затрат и, как следствие, снижение эффективности. Если к свободному товарному рынку добавляется свободный финансовый рынок, то снижение эффективности производства ведет к удорожанию кредитов, чем инициируется новый виток снижения эффективности.

Можно было бы предположить преодоление дефицита ресурсов путем

снижения нормативов затрат. Незначительное снижение удельных затрат на производстве может достигаться посредством реализации «беззатратных» мер. Но значительное снижение удельных текущих затрат требует дополнительных инвестиций, что в условиях чрезмерного дефицита ресурсов также не может быть осуществлено.

Неслучайно переход к «свободному рынку» в России первоначально планировался при создании мощного «товарного щита», значительных объемах помощи и льготного кредитования.

2. Демонополизация ослабляет возможность участников рынка мобилизовать достаточные для их развития объемы ресурсов. Мы имеем в виду не только известную особую силу монополистов в привлечении средств, связанную с монополистической сверхприбылью. При установлении и усилении случайного характера распределения ресурсов между участниками экономики («свободного» рынка ресурсов) снижение объема доступных ресурсов увеличивает вероятность низких уровней ресурсообеспечения в большей мере, чем высоких. Возможности мобилизации ресурсов, естественно, снижаются.

3. С учетом вышеизложенного монополизация немонополизированной части экономики может выглядеть вполне разумной мерой для преодоления «типологической несбалансированности» рынков. Однако при повышающейся кривой удельных затрат монополизация путем укрупнения производств наносит очевидный ущерб и не может быть осуществлена. В этом случае монополизация может выступать в скрытой форме огосударствления.

4. Альтернативой полного огосударствления представляется усиление государственного регулирования экономики, в целом и рынка, в частности. Российский «несовершенный» рынок, очевидно, требует такого усиления, но он находится в ситуации чрезвычайного дефицита средств, вызванного резким падением совокупного производства. Государство не имеет ресурсов, достаточных для эффективного осуществления рыночных процедур регулирования.

Как показывает российская экономическая действительность, усиление государственного регулирования в условиях преобладания краткосрочного видения означает лишь усиление фискальных функций государства.

Ситуация усугубляется тем, что рыночной монополист, функционирующий «на входе» предприятия на рынок и уровень конкуренции «на выходе» с рынка снижают возможности предприятия согласовывать затраты и доходы, отдельные элементы пассивов и активов.

Экономическая неустойчивость предприятий в этих условиях приобретает «цепной» характер: не только передается другим предприятиям, но и оказывает негативное влияние на размер доходов и затрат предприятий-монополистов.

Сами монополисты, как уже отмечалось выше, являются монополистами на отдельных рынках (чаще внутренних) и конкурируют на других (внешних).

Вследствие этого монополистическая сверхприбыль одних рынков на практике означает покрытие убытков на других.

Перечисленные моменты затрудняют четкое определение монополистических сверхдоходов и выделение предприятий-монополистов.

В окружении убыточных структур любая действующая структура приобретает свойства монополиста. При естественном открытом и, тем более, теневом перемещении средств границы монополизма становятся неуловимыми.

5. Государственная поддержка наукоемких производств (путем целевого финансирования, налоговых кредитов) в сложившихся условиях краткосрочного бюджетного планирования сводится к их перераспределению, имеющему негативные долгосрочные последствия. В этом случае наукоемкие производства с длительными научно-производственными циклами несут прямые убытки от государственной поддержки с краткосрочным горизонтом планирования, так как вынуждены имитировать процессы разработки и внедрения наукоемкого продукта, чтобы избежать катастрофического замораживания средств в неоконченных проектах.

Таким образом, традиционные меры исправления «несовершенного» рынка – последовательная либерализация или, наоборот, усиление государственного влияния вплоть до огосударствления – чреватые нежелательными результатами.

Различные институциональные типы несбалансированности рынков порождают дефицитность потоков средств отечественных предприятий, вызывают потерю управляемости затрат и доходов и ведут к снижению горизонтов экономического планирования. У всех участников рынка, в том числе у государства, формируется устойчивое преобладание краткосрочного мышления, закрепляются специфические формы выживания в кризисных экономических условиях.

Список источников

1. Аитова, Г.Ш. Человек и Экономика: справедливость и базисная демократия против тоталитаризма рынка и капитала [текст] / Г.Ш. Аитова, А.В. Бузгалин, Л.А. Булавка. – М.: Экономика, 2011. – 556 с.

2. Алексахенко, С.А. Кризис-2008: пора ставить диагноз [текст] / Алексахенко С.А. // Вопросы экономики. – 2008. – №11. – С. 32 – 40.

3. Бабкин, В.П. Экономика: Объективные возможности [текст] / В.П. Бабкин, В.А. Каменецкий. – М.: Экономика, 2010. – 221 с.

4. Болдырев, Ю.Ю. Проекция глобального кризиса на Россию: что делать государству и «простому человеку»? [текст] / Ю.Ю. Болдырев // Российский экономический журнал. – 2008. – №7-8. – С. 3 – 16.

5. Босчаева, З.Н. Управление экономическим ростом [текст] / З.Н. Босчаева. – М.: Экономика, 2011. – 316 с.

6. Голубев, В.И. Кризис как переходной процесс капиталистической экономики [текст] / В.И. Голубев // Экономика и предпринимательство. –

2009. – №4 (9). – С. 5 – 16.

7. Кучуков, Р. Проблемы конкурентоспособного развития [текст] / Р. Кучуков // Экономист. – 2007. – №8. – С. 25 – 37.

8. Петраков, К.Н. Пути преодоления экономического кризиса [текст] / К.Н. Петраков // Экономист. – 2009. – №7. – С. 3 – 7.

9. Цагалов, Г.Н. Кризис и модернизация [текст] / Г.Н. Цагалов – М.: Экономика, 2010. – 159 с.

10. Шустер, Д.Г. Эпицентр. Парадоксы глобального кризиса [текст] / Д.Г. Шустер. – СПб.: Экономическая школа ГУ ВШЭ, 2010. – 224 с.

IMBALANCE MARKET AS A CAUSE OF UNSTABLE ECONOMIC CONDITION ENTERPRISE

Korolyova Olga Vyacheslavovna,

Ph. D. of Economy, Associate Professor of Voronezh State Institute of Physical Training; ronja08@bk.ru

Specifics of the typological and technological imbalances in the market are disclosed in the article. Certain areas to overcome the imbalance of particular importance in post-crisis development of the economic entities of the national economy are isolated and characterized.

Keywords: market, typological and technological imbalance, crisis, economy of the enterprise.