

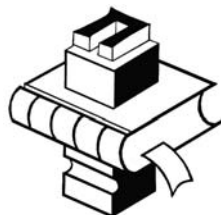
О. А. Дельман

---

**УПРАВЛЕНИЕ  
РЕГИОНАЛЬНЫМИ  
РЫНКАМИ  
НЕФТЕПРОДУКТОВ**

**ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ**

*Монография*



**ПАЛЕОТИП**

Москва  
2006

**УДК 338.45(075)**

**ББК 65.9**

**Д29**

**Рецензенты:**

*К.В. Папенов*, доктор экономических наук, профессор, заместитель декана экономического факультета по научной работе Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова,

*Б.С. Касаев*, доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе Московского института экономики и предпринимательства,

*В.А. Винокуров*, доктор наук, профессор, проректор по научной работе Российского государственного университета нефти и газа им. И.М. Губкина

**Дельман, О.А.**

**Д29** Управление региональными рынками нефтепродуктов: теория и методология : монография / О.А. Дельман. — М. : Издательство «Палеотип», 2006. — 100 с.

**ISBN 5-94727-085-4**

В монографии рассмотрены теоретические и методологические аспекты формирования региональных рынков и управления ими в современных условиях.

**УДК 338.45(075)**

**ББК 65.9**

**ISBN 5-94727-085-4**

© Дельман О.А., 2006

© Издательство «Палеотип», 2006

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение</b> .....	4
Актуальность проблемы управления региональными рынками.....	4
<b>Глава 1. Региональный рынок как экономическая система</b> .....	6
<b>1.1. Регион как социально-экономическая система</b> и объект управления .....	6
<b>1.2. Экономические закономерности</b> и факторы функционирования рынков.....	11
<b>1.3. Анализ теорий формирования региональных рынков</b> .....	20
<b>Глава 2. Теоретические основы управления региональными рынками</b> .....	27
<b>2.1. Особенности формирования региональных рынков</b> нефтепродуктов в современных условиях .....	27
<b>2.2. Комплексный характер формирования региональных рынков</b> .....	33
<b>2.3. Анализ концепции развития региональных рынков</b> нефтепродуктов в России.....	43
<b>Глава 3. Методология управления крупными интегрированными</b> <b>нефтяными компаниями, как экономической системой</b> .....	46
<b>3.1. Сущность и развитие вертикальной и горизонтальной интеграции</b> и нефтяной промышленности России.....	46
<b>3.2. Анализ методов стратегического управления</b> вертикально интегрированными нефтяными компаниями .....	51
<b>3.3. Моделирование процессов управления интегрированными</b> производственно-экономическими системами в нефтяной отрасли .....	62
<b>3.4. Управление взаимодействием вертикально-интегрированных</b> нефтяных компаний с регионами.....	67
<b>3.5. Взаимодействие региональных инновационных систем</b> интеграционных процессов в крупных производственных компаниях .....	72
<b>Заключение</b> .....	92
<b>Литература</b> .....	95

# Введение

## **Актуальность проблемы управления региональными рынками**

В период меняющейся ситуации на рынках, формирование конкурентных рынков в стране происходит в условиях неожиданных и непредсказуемых для многих хозяйствующих субъектов в окружающей среде.

Изначально избранная монетаристская модель регулирования экономики («шоковая приватизация», либерализация экономики и внешнеэкономической деятельности, острейший дефицит денег и др.), привела к развалу экономики, к тому, что за годы реформ у нас сформировалась сырьевая экспортно-ориентированная модель развития экономики.

Адекватным ответом в такой ситуации становится переход к стратегическому управлению, которое позволит хозяйствующим субъектам выбирать правильные ориентиры в условиях неопределенности рыночной среды. Причем основной акцент необходимо делать на базовые отрасли, среди которых исключительно важную роль играют нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность. Нефть и нефтепродукты — это не только стратегические ресурсы, но и деньги, власть и козырная карта в политике.

Особое значение в настоящий период времени приобретает управление политикой отраслевых региональных рынков. Используя данный инструмент, государство способно осуществлять управление всей рыночной средой, а также отдельными отраслями и предприятиями с целью повышения их коммерческой и бюджетной эффективности.

Региональные рынки нефтепродуктов в настоящее время характеризуются ростом количества малых и средних коммерческих организаций, поставляющих и продающих нефтепродукты с одной стороны, и крупными национальными компаниями с другой стороны. Необходимым условием повышения конкурентоспособности российских нефтяных компаний, наряду со снижением издержек производства и обмена нефтепродуктов, становится активная маркетинговая политика, направленная на привлечение потребителей нефтепродуктов, улучшение качества поставляемой продукции и оказываемых услуг, надежности поставок нефтепродуктов.

Основой сбытовой сети российских нефтяных компаний до начала рыночной экономики являлись региональные предприятия нефтепродуктообеспечения, являвшиеся монополистами на региональных рынках. В условиях переходной экономики эти предприятия потеряли до 80—90% своих рынков, прежде всего за счет резкого изменения отраслевой структуры нефтепродуктообеспечения, изменения формы собственности и территориального базирования крупных интегрированных компаний.

На формирование развитого нефтяного рынка воздействует множество факторов: размещение нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) и нефтебаз, возможность поставок основных видов нефтепродуктов потребителям через сбытовую сеть, непрерывный характер технологии производства нефтепро-

дуктов, удельные затраты и др. Наиболее важные базовые условия со стороны спроса на нефтепродукты включают ценовую эластичность спроса, темпы роста и временные колебания спроса, рыночные характеристики нефтепродуктов. К другим базовым условиям можно отнести законодательную среду, в которой функционирует отрасль.

**Целью данной монографии** является теоретическое осмысление, научное обоснование и разработка методологии управления крупными интегрированными экономическими системами на региональном рынке нефтепродуктов с использованием системного представления о региональных рынках.

**Рассматривая сложные экономические проблемы, автор ставил перед собой следующие задачи:**

- исследовать теорию и методологию управления крупными интегрированными нефтяными компаниями;
- провести анализ инфраструктуры региональных рынков нефтепродуктов РФ, методов ценообразования на нефтепродукты в российских вертикально-интегрированных нефтяных компаниях;
- исследовать и разработать методы определения емкости рынков, объемов продаж и цен на предприятиях нефтеобеспечения с использованием экономико-математической модели;
- разработать предложения по совершенствованию методов определения платежеспособного спроса, планирования объемов продаж, цен и прибыли предприятий НПО.

**Объектом исследования** являются региональные рынки нефтепродуктов Российской Федерации и деятельность крупных интегрированных нефтяных комплексов.

**Теоретическую и методологическую основу** проведенного исследования составляют фундаментальные положения теории рыночной экономики, теории предпринимательства, системный подход, основополагающие экономические законы.

Как инструмент исследования применялись методы: системно-функциональный, экспертных оценок, экономико-статистический, экономико-математического моделирования, сравнительно-исторический, и др.

При разработке темы автор опирался на законодательные и нормативно-правовые акты Российской Федерации, ее субъектов и Чувашской Республики. В качестве информационной базы использованы официальные данные статистических органов Российской Федерации и Чувашской Республики, а также материалы специальных исследований и публикации в периодической печати.

# Глава 1

## Региональный рынок как экономическая система

### *1.1. Регион как социально-экономическая система и объект управления*

Существует большое разнообразие трактовок понятия «регион». Термин «регион» имеет латинское происхождение (regio) «область, местность, часть страны, отличающаяся от других областей совокупностью естественных и (или) исторически сложившихся, относительно устойчивых экономико-географических и иных особенностей, нередко сочетающихся с особенностями национального состава населения» [81 С. 422].

Одно из наиболее интересных определений региона предложил Р.И. Шнипер:

1. «регион — это неотъемлемая часть единой системы производительных сил и производственных отношений, он обладает прямыми и обратными производственно-экономическими ресурсами, финансово-кредитными и социальными связями с народным хозяйством;

2. здесь осуществляются полные циклы воспроизводства населения и трудовых ресурсов, основных и оборотных фондов, части национального богатства, денежного обращения, отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления продукции;

3. происходит взаимодействие органов управления ассоциированных на территории предприятий и объединений с советскими органами призванными обеспечить комплексное социально-экономическое развитие территориально-административного образования;

4. к компетенции региона относится планирование, финансирование, кредитование, денежное обращение, подготовка и рациональное использование трудовых ресурсов и природного комплекса в соответствии с его специализацией, участием в территориальном разделении труда» [101, С. 17]. Доктор экономических наук Л.А. Романова под регионом понимает территориальное образование, входящее в состав РФ, наделенное в соответствии с федеративным устройством статусом субъекта РФ, собственной компетенцией, правами, обязанностями и ответственностью, определяемыми Конституцией РФ, Конституцией автономной республики, либо Уставом автономной области, края, округа, федеративным договором [81, С.33].

В экономическом словаре под термином «регион» подразумеваются территориальные единицы, в том числе и субъекты Федерации (области, края, республики), отличающиеся друг от друга «совокупностью естественных или исторически сложившихся экономико-географических особенностей, в большинстве случаев сочетающихся с особенностями национального состава населения» [44, С. 356.].

Несмотря на различные толкования понятия «регион», все они имеют общий фундамент, определяемый экономико-территориальным делением страны. Однако мы считаем возможным и необходимым рассматривать регион шире, а именно как экономическую категорию. С данной позиции регион — это:

- неотъемлемая часть единой народнохозяйственной системы производительных сил и производственных отношений, имеющая сложные связи и взаимосвязи, обладающая сложными по форме и специфическими по содержанию экономическими и неэкономическими ресурсами;

- совокупность отношений между экономическими субъектами: по поводу частичного или полного, временного или постоянного отчуждения или присоединения факторов производства, элемента инфраструктуры, требующихся для формирования спроса, предложения товаров и услуг и максимизации социально-экономического эффекта;

- экономико-экологическая система, в рамках которой реализуются отношения между людьми по поводу территории проживания как объекта и как важнейшего условия сосуществования человека и других живых существ [73, С. 15—16].

Исходя из приведенных трактовок, можно сделать вывод, что регион выступает в качестве относительно самостоятельного субъекта экономических отношений, деятельность которого направлена на удовлетворение потребностей регионального развития и соответствующего регионального экономического интереса.

Реформа в России была подготовлена развитием новой системы взглядов, которая сложилась к началу 1990 г. Новая система взглядов потребовала пересмотра принципов управления. На основе предвидения изменений, гибких, экстренных решений. Они характеризуются как предпринимательские.

Организации все чаще обращаются к методам стратегического планирования и управления, рассматривая внезапные и резкие изменения во внешней среде, в технологиях, в конкуренции и рынках как реальность современной экономической жизни, требующей новых приемов управления.

Переходный период от административной к рыночной экономике предполагает знание закономерностей функционирования рыночной экономики. Рыночная экономика связана с децентрализацией управления, с приватизацией государственной собственности для появления свободных товаропроизводителей [46, С. 24].

Территориальные экономические отношения проявляются в установлении специфических региональных пропорций на макро- и микроуровне. В регионе вся продукция делится на две группы. Во-первых, изделия, которые необходимы для обеспечения повседневных нужд населения и устойчивости работ предприятий и организаций. Во-вторых, изделия, которые могут выпускаться только в одном или в нескольких районах в зависимости от природных или иных условий, а также те виды продукции, объем выпуска которых значительно превышает местные потребности [73, С. 14].

Конечно, величина и характер объекта управления определяет специфику и конкретные методы управления. В то же время многие принципы,

подходы и технологии управления развитием региона разного масштаба сходны. Для любого региона необходимо разрабатывать стратегию развития, оценивать положительные и отрицательные факторы этого развития, осуществлять стратегический контроль, проводить мероприятия регионального маркетинга.

Социально-экономическое развитие региона носит как объективный, так и субъективный характер. Объективность заключается в том, что развитие осуществляется под воздействием исторических, географических, ресурсных, демографических и других факторов. Субъективность развития – под воздействием управленческих мер, в первую очередь со стороны региональной администрации, администрации федерального уровня, а также стабильности условий ведения бизнеса. Отсюда следует, что именно субъективные факторы определяют актуальность постановки проблемы эффективного управления регионом.

Региональный рынок представляет собой экономическую систему, состоящую из двух слоев. Первый слой составляет производство, в нем происходит обращение материальных потоков вещества, энергии и информации. К этому же слою следует отнести и рынок услуг, жестко привязанный к материальному производству. Во втором слое в соответствии с марксовской теорией стоимости циркулируют финансовые потоки, в нем размещено денежное обращение и обмен эквивалентами. Таким образом, вся финансовая система размещена во втором слое.

Сфера производства является базовой, первичной, а над ней размещается сфера финансов. Однако это не означает, что последней присуща главенствующая роль: без производства финансовая система не может долго существовать, тогда как при разрушении финансовой системы производственные процессы могут сохраняться. В этом случае общение между производителями будет осуществляться через обмен, бартер. Из этого очевидно, что финансовая система возникла для удобства функционирования производственной системы, обеспечения ее большей гибкости и оперативности.

Особый интерес вызывает взаимодействие производственной и финансовой систем. Можно представить, что вторая является отображением производственной системы в сферу (пространство) финансов. По-видимому, чем достовернее это отображение, чем точнее проектируется производство в финансовое пространство, тем большей эффективности можно ожидать от работы обеих систем. Итак, финансовая система есть некоторый слепок с производственной системы. Однако ее значение много больше, нежели просто отображение производственных процессов в другом пространстве.

Финансовая система активно воздействует на динамику производственных процессов, ей можно приписать роль управляющей производством. Действительно, представим, что финансовой системы нет, производственная система функционирует по принципу натуральной. Тогда появление новой технологии позволяет получать больше продуктов в обмен на изготовленные изделия, но для ее внедрения, наращивания производственных мощностей надо отыскать нового потребителя, к тому же обладающего необходимыми технологическими средствами. Процесс развития становится



чрезвычайно громоздким, сложным, а значит, медленным. Замена товаров денежным эквивалентом упростила процессы обращения, позволила накапливать унифицированные ресурсы и превращать их в любые свершения, будь то интеллектуальные усилия или технологические фрагменты. Владелец этого эквивалента имеет власть над производством, но и производство является основным источником таких накоплений.

По нашему представлению, в основе материального производства лежат два элемента — собственно производство, включающее в себя материально-техническое вооружение и организационную систему производства, и работники, обеспечивающие не только производство, но и доведение его результатов до потребителей. Эти элементы образуют замкнутый контур, в который входит еще ряд блоков. Так, та часть населения, которая участвует в производстве, проходит предварительную учебу. В общем случае для производства необходимо организовать добычу полезных ископаемых, нужны транспортные мероприятия, потребно снабжение энергией. Часть произведенной продукции возвращается населению в виде потребительских товаров, но большая часть возвращается в производственный цикл большей или меньшей длительности, а другая поступает на экспорт для приобретения валюты, которая расходуется на закупку непродводящих в стране товаров и услуг.

Сделаем одно весьма важное для постижения динамики системы замечание. *Для развития системы, ее роста необходимо, чтобы в контуре присутствовали положительные обратные связи.* Тогда как назначение отрицательных связей является стабилизация протекающих в системе процессов, положительные связи вызывают эффект генерации, сигнал с выхода системы суммируется с входным и ведет к наращиванию реакций системы. Разумеется, этот процесс должен быть контролируемым, чтобы не привести к разрушению системы. Отмеченная особенность, очевидно, характерна для всех развивающихся систем.

Над контуром, образующим производственную систему, расположена финансовая система, по которой циркулируют деньги и их эквиваленты. Эти потоки отображают движение материальных ценностей в контуре производства. Цена устанавливает масштаб соответствия между ними. Изменение цены приводит к изменению интенсивности и материального, и финансового потока. Оно может производиться директивно, если производство монополизировано корпорацией или государством, или косвенно, когда изменяется интенсивность материального потока. Последнее происходит путем свертывания производства или его расширения за счет ввода новых мощностей (интенсивный путь) или внедрения передовых технологий (экстенсивный путь).

Регулирование производства осуществляется посредством воздействия на него со стороны финансовой системы, которая осуществляет капитал вложения в его развитие, модернизацию. Критерием качества управления выступает прибыль как оценка динамики производственных процессов. Подобный критерий наиболее распространен в силу своей естественности, он исповедуется как непосредственными производителями, так и их организа-

ция для более высокого уровня — региональными или отраслевыми. Так как критерий есть категория надсистемная, то более высокий, нежели потребитель + производитель, уровень иерархии, например, государство, может навязать собственный показатель качества, диктуемый, скажем, социальными соображениями, обороноспособностью страны или перспективами ее развития. Но, как уже неоднократно отмечалось, за собственный комфорт субъект, устанавливающий оценку его качества, должен платить, возможно, снижением темпов развития.

Итак, прерогатива управления производственной системой принадлежит финансовой системе, которая получает обобщенную информацию о состоянии производства в виде сигналов о состоянии их финансов, перерабатывает ее и формирует сигналы управления в форме опять-таки финансовых воздействий. Последние преобразуются в широкий спектр мер — от изменения зарплаты работникам до субсидирования научных проектов.

В заключение остановимся на детализации процесса взаимодействия производства и потребления, для чего рассмотрим объединяющие их основные процедуры.

Продуктом деятельности производственной сферы является *товар*, который в конечном итоге должен переместиться в сферу потребления под действием рождаемой последней спросом. Носителем процесса обмена являются деньги или их принятые эквиваленты.

Для реализации товара он должен быть представлен потребителю в натуральном виде (процесс визуализации) и установлена его возможная цена, для чего производитель осуществляет анализ состояния рынка. Необходимость в данном товаре рождает потребительский спрос, который реализуется посредством анализа предложений производителя. Спрос регламентируется финансовыми возможностями покупателя и системой его не только объективных, обусловленных последующим использованием приобретенного, но и субъективных требований к товару. Если эти условия удовлетворяются, то следует акт покупки, в противном случае поиск товара продолжается.

Данное описание справедливо и для административно-плановой, для рыночной экономики. Последняя отличается выполнением двух взаимосвязанных условий:

предложения должны включать разнообразные товары одного и того же функционального назначения, т.е. потребитель должен иметь выбор;

цена товара должна рождаться из баланса спроса и предложения, а не назначаться директивно, т.е. рынок строится на принципах конкуренции борьбы производителя за потребителя.

С этих позиций легко просматривается роль монополизации производства в процессе разрушения рынка — при назначении цены производитель руководствуется только собственной выгодой, а значит, исключаются процедуры анализа в схеме обращения "деньги—товар"; за монополизм общество платит не только повышенной стоимостью товаров, но и ликвидацией конкуренции производителей, приводящей к потере темпа прогресса.

Стремление производителя к монополизму объясняется не только его желанием получить сверхдоход. Рыночное производство всегда связано с

риском, так как вначале производится омертвление капитала при изготовлении товара, а лишь потом, после его реализации, возвращаются вложенные средства. Монополизация рынка гарантирует производителю сбыт, а значит, существенно упрощает процесс планирования производства.

Наконец, очевидна необходимость широкого информационного обеспечения рыночных процессов для успешного проведения процедур анализа, увеличения вероятности быстрого удовлетворения спроса, а значит, ускорения оборачиваемости средств и в итоге повышения эффективности рыночной экономики. Именно последнее обстоятельство является стимулом постоянного развития производства, но оно же порождает и другую тенденцию: производителю становится выгодным вынуждать потребителя чаще менять находящиеся у него товары. Поэтому энергично эксплуатируется понятие моды и, производитель становится заинтересованным в недолговечности товаров, а от угрозы приобретать только одноразовые товары потребителя спасает лишь обстановка конкуренции на рынке.

Уместно отметить роль монополий, которые принято называть естественными, в рыночных отношениях. В литературе нам не встречалось определение такой организации, поэтому предложим следующую формулировку:

**Монополия называется естественной, если она представляет системное производственно-организационное образование, состоящее из уникальных элементов.**

Тогда при демонополизации такой структуры ее элементы сохраняют свойство монополиста в силу уникальности, а последующее дробление приведет к абсурду — все равно, что организовывать соревнование между двумя технологическими линиями, одна из которых производит левый ботинок, а другая — правый. Естественную монополию можно разрушить только естественно, путем создания избыточности, аналогичной структуры, хотя это едва будет целесообразно экономически.

## **1.2. Экономические закономерности и факторы функционирования рынков**

В развитии экономики России выделяют два периода: административная и рыночная (переходного периода). Каждому периоду развития присущи свои закономерности и свой подход к управлению экономическими системами.

Экономические системы можно рассматривать в двух аспектах: как система отлаженных экономических взаимоотношений между производителями и потребителями и как субъекты рыночных отношений. Исходя из первого аспекта, экономическая система — это множество взаимосвязанных элементов, действующих в рамках определенной общественно-экономической формации на основе экономических законов и товарно-денежных отношений с целью воспроизводства товаров или услуг, и рассматривается как упорядоченная система связи между производителями товаров и услуг в процессе их производства, обмена и потребления.

К экономическим относятся хозяйственные системы — это системы организации производства и управления экономикой на разных уровнях. Принципиальной особенностью таких систем является то, что неотъемлемой их частью является человек. Экономические системы составляют производственно-технологическую часть глобальной социально-экономической системы и представляют собой организационно-экономические образования, в которых функционирует упорядоченная совокупность производительных сил и экономических отношений, способные к автономной деятельности, результатом которой является удовлетворение потребностей сообщества людей.

В условиях рынка миллионы потребителей принимают самостоятельные решения: какие товары и в каком количестве покупать; огромное число предпринимателей решают, что и как производить; владельцы факторов производства делают свой собственный выбор — кому и как их продать. Все эти субъекты тесно связаны через рынок.

С позиции системного подхода рынок необходимо рассматривать как сложную открытую экономическую систему. Сложные системы: контринтуитивны; нечувствительны к изменениям многих параметров системы; отличаются большой сопротивляемостью к административным новшествам; содержат точки влияния, часто в неожиданных местах, которые являются источником сил, позволяющих изменить баланс в системе; противодействуют и компенсируют прикладываемые извне усилия путем снижения темпа соответствующего действия, генерируемого внутри системы (корректирующая программа сильно амортизируется, так как значительные усилия ее расходуются на возмещение потерь внутреннего действия); их отдаленная (долгосрочная) реакция на какое-либо административное нововведение часто оказывается прямо противоположной немедленной (краткосрочной) реакции на это нововведение; имеют тенденцию к ухудшению состояния [46, С. 17].

Принципиально важным в исследовании закономерностей функционирования рынков, нам представляется выделение различных теоретических представлений о рынке.

Одним из представителей неоклассической экономической теории как теоретической основы управления рынками является А. Смит. В своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.), он разработал целостную научную концепцию «экономического человека» («*homo economicus*»), в которой был поставлен вопрос теоретической важности: о мотивах и стимулах хозяйственной деятельности человека.

А.Смит полагал, что международное разделение труда целесообразно осуществлять с учетом тех абсолютных преимуществ, которыми обладает та или иная страна (или регион). Каждая страна (регион) должна специализироваться на производстве и продаже того товара, по которому она обладает абсолютным преимуществом.

Если страна (регион) сконцентрирует свои ресурсы на производстве только таких товаров и откажется от производства других, по которым она (он) не обладает абсолютными преимуществами, то это приведет к увели-

чению объемов производства и потребления товаров в сотрудничающих странах (регионах) [86].

Д.Рикардо продвинулся в теории существенно дальше А.Смита. Он доказал, что абсолютные преимущества представляют лишь частный случай общего принципа рационального разделения труда. Главное — не абсолютные, а относительные (сравнительные) преимущества. Даже страны (регионы), имеющие более высокие производственные издержки по всем товарам, могут выиграть от специализации и обмена благодаря «игре» на разнице издержек.

Из анализа, проведенного Д.Рикардо, следуют два вывода:

1) выигрыш при обмене происходит не из абсолютного преимущества, а из того, что соотношения издержек в разных регионах различны;

2) производство и потребление всех товаров может быть увеличено, если регионы будут специализироваться на производстве и торговле теми товарами, по которым они обладают сравнительными преимуществами.

К сожалению, имеется масса свидетельств того, что обыденное экономическое мышление по-прежнему тяготеет к представлениям А.Смита, а не Д.Рикардо.

Значительный вклад в развитие методологии системных исследований, внесли классики марксизма–ленинизма, которые на основе материалистической диалектики дали полное описание системы законов развития капиталистического способа производства.

В результате развития рынка в 70—90-х гг. XIX в. появилось новое крупное течение – маржинализм – теория предельной полезности, виднейшими представителями которой являются К. Менгер, Ф. Фон Визер, Е. Бем-Баверк, У. Джевонс и др.

А. Маршалл, основоположник неоклассической экономической теории, создает теорию ценообразования, как своеобразную синтетическую теорию из различных буржуазных теорий. Компромиссное объединение теорий, предложенное Маршаллом, нашло отклик у сторонников неоклассического и неокейнсианского направлений. Следует подчеркнуть, что А. Маршалл был принципиальным противником трудовой теории стоимости. Он считал, что центр тяжести в проблеме стоимости необходимо перенести на изучение закономерностей взаимодействия спроса и предложения, что позволит создать новую теорию цены. Метод исследования Маршалла отличался от методов классического направления в политической экономии тем, что он отрицает необходимость раскрытия причинно — следственных зависимостей одних явлений от других. Но такой подход не позволяет определить, какое явление — причина, а какое — следствие, он не дает возможности выявить экономические законы. Аналитический метод Маршалла называется методом частичного равновесия. Опираясь на свой метод, Маршалл считал, что главная задача политэкономии состоит в работе по сбору, анализу и осмыслению фактов [56]. В целом разработанные А. Маршаллом теории цены, спроса и предложения заняли прочное место в экономической науке.

Для доказательства тезиса об оптимальности рынка совершенной конкуренции в неоклассической экономической теории используется матема-

тическая концепция экономического равновесия. В развернутом виде данная концепция представлена в трудах крупных экономистов-математиков Л. Вальраса и В. Парето.

Модели общего экономического равновесия конструировались математической школой в соответствии с определенными принципами, экономическая система с самого начала трактовалась в качестве замкнутой системы круговых рыночных взаимосвязей.

Производство описывалось производственными функциями и рассматривалось лишь как соотношение равенства между куплей производственных услуг и продукцией. Выдвигалось условие, что в каждом звене рыночных связей существует равновесие. Общее равновесие рассматривалось как выявление совместимости заранее постулированных состояний равновесия в отдельных звеньях рынка с общим постулатом о замкнутости системы. Но в целом по — научному категория общего экономического равновесия не была раскрыта, так как она предполагает знание законов, определяющих условия этого равновесия.

Началом глубокой перестройки экономической политики послужила теория макроэкономического равновесия Дж. М. Кейнса, она заложила основы обоснования государственно-монополистического регулирования.

В основу теории Дж. Кейнса положен "факт" независимости решений в области накопления и инвестирования; кругооборот доходов, когда при неполном использовании ресурсов систему можно "подтянуть" или посредством уменьшения сбережений, или за счет увеличения инвестиций; предельная склонность к потреблению; мультипликатор — соотношение между изменениями объема инвестиций и величины дохода. В целом система Кейнса изображается как идея о том, что доход всегда будет равен потреблению плюс инвестиции, хотя уровень его зависит от того, какую величину составляет потребление, а какую — инвестиции. Далее следует взаимосвязь между доходом, потреблением и инвестициями. Все это увязано с объяснением хронической безработицы и методами ее лечения. И, наконец, ставится вопрос о проценте и деньгах (процент — цена денег); деньги — свободно доступное и повсеместно используемое платежное средство, уровень и количество которых зависит от "предпочтения ликвидности". Инвестиции определяются предельной активностью капитала. Повышение спроса ведет к инфляции, поэтому необходимо регулирование "эффективного спроса".

Идеи Кейнса получили дальнейшее развитие в теории неокейнсианства. Теоретики неокейнсианства Р. Харрод, Е. Калдор, Е. Домар и другие стремились найти оптимальное соотношение между занятостью и инфляцией, считали теорию Кейнса статической и рассматривали проблему экономической динамики и экономического роста.

В середине 50-х гг. в США возникает теория монетаризма, основные идеи которого наиболее четко сформулировал М. Фридмен [97]. Его сторонники выступали с опровержением идей Кейнса и пытались доказать, что рыночному хозяйству присуща внутренняя стабильность, делающая ненужным вмешательство государства в хозяйственный процесс. Более того, по мнению Фридмана, государственные мероприятия по стимулированию

спроса не только не улучшают состояние экономики, но порождают новые диспропорции, так как препятствуют действию стихийных "выравнивающих" механизмов конкуренции и свободного ценообразования.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что наиболее адекватным координацию «всех независимо принимаемых решений осуществляет рыночный механизм. Он обеспечивает как доведение решений отдельных хозяйствующих субъектов друг до друга, так и увязку этих решений через систему цен и конкуренцию. Рыночный механизм "наводит порядок в потенциальном хаосе", прежде всего, через цены. Цены выступают сигналом, дающим информацию об условиях на рынке как для потребителей, так и для производителей. Через цены суммируются и балансируются бесчисленные индивидуальные экономические решения.

Важную роль в рыночном механизме играет конкуренция. Для отдельного хозяйствующего субъекта конкурентная борьба представляет собой процесс соперничества, в котором вознаграждаются те хозяйственные субъекты, которые расширили свою экономическую власть посредством создания конкурентных преимуществ. Расширение экономической власти – это свидетельство лучших условий хозяйствования, а вознаграждение представляет собой результат завоевания лучших условий. Все это дает основание утверждать, что если для хозяйствующего субъекта конкуренция по форме представляется как соперничество, то по содержанию она представляет собой процесс борьбы за лучшие условия хозяйствования.

Специфика формирования конкурентных условий в российской экономике состояла в том, что процесс этот имел революционную форму, так как хозяйствующие субъекты оказались в конкурентных условиях, принципиально отличавшихся от тех, на которых строилась их деятельность прежде.

Российские хозяйствующие субъекты (предприятия) вступили в конкурентную борьбу, имея неэффективную организационную структуру, затратные технологии, неразвитые системы контроля качества, неподготовленный кадровый потенциал и т.д. Таким образом, российские хозяйствующие субъекты изначально были не подготовлены к новым условиям хозяйствования и, как следствие, оказались в неравных конкурентных условиях в лице иностранных производителей.

Стратегически проигрывая в конкурентном потенциале, российские предприятия не могли избрать иной стратегии поведения, кроме пассивного приспособления к складывающимся условиям. Вместо поэтапного процесса формирования конкурентной среды в российской экономике была сделана ставка на радикальное введение конкуренции. Последствия реализации данного подхода выражаются в следующем: резко снизился конкурентный потенциал российских предприятий (доля товарных ресурсов отечественных производителей в товарообороте страны); доминирование на рынках иностранных производителей; вытеснение отечественных производителей в периферийные рыночные сегменты, характеризующиеся высокой степенью стандартизации продукции и низкой доходностью; усиление монополистических проявлений; отсутствие коммуникационного взаимодействия между участниками рынка.

Все это свидетельствует не только о низкой конкурентоспособности российских рынков, но и деформации самой структуры конкуренции. В экономике, по сути, сложилось два сектора конкуренции: отечественных и иностранных производителей, которые борются за выживание между собой. Сложившиеся условия далеки от того, чтобы способствовать видовой дифференциации предприятий и направлять состязательность между хозяйственной агрессии и борьбы на уничтожение. Главным препятствием на пути становления конкуренции в российской экономике являются неравенство конкурентных условий и слабая отраслевая организация рынков.

Современная экономическая система управления, сформированная в процессе реформ, не предполагает полного отказа от государственного регулирования социально-экономических процессов. Необходимость такого подхода вызывается тем, что движение к рынку – это сложный процесс, неизменным и активным участником которого должно быть государство.

С изменением отношений собственности, структуры управления, сферы хозяйственных взаимоотношений меняется система вертикальных и горизонтальных связей, трансформируются экономические интересы субъектов региональной экономики, однако технико-экономические связи сохраняют свою силу.

Методологические положения современной теории регионального воспроизводства включают следующие моменты:

- региональный воспроизводственный процесс, с одной стороны, представляет собой подсистему общественного воспроизводства, а с другой — интегрирует единичные воспроизводственные процессы на уровне предприятий, обогащая их и формируя условия для комплексного развития экономики региона;

- социально-экономическое развитие региональных систем осуществляется в соответствии с законами расширенного воспроизводства: воспроизводственный аспект является основополагающим в исследовании социально-экономических процессов регионов;

- экономика региона рассматривается как система взаимодействующих субъектов — предприятий и организаций различных форм собственности, между которыми существуют материальные, финансовые и информационные связи на основе технологии производства и обращений;

- региональный воспроизводственный процесс охватывает все фазы общественного воспроизводства: производство, распределение, обмен, потребление.

Принципы размещения производительных сил представляют собой основополагающие исходные положения, которыми руководствуются при установлении соответствия в развитии элементов производственных ресурсов согласно поставленным целям развития. Можно выделить три группы принципов размещения производительных сил.

К первой группе принципов относятся:

- принцип приближения ее к источникам сырья энергии, а по ряду отраслей и производств — к районам и центрам потребления готовой продукции;



- принцип рациональной пространственной концентрации (агломерации) в виде ГПК. и отраслево-территориальных комплексов, а также промышленных районов, зон и узлов, соответствующих основной специализации района их размещения;

- принцип кооперирования производства между различными предприятиями с всемерным сокращением нерациональных перевозок, при максимально возможном комплексном развитии хозяйства районов размещения.

Эти принципы, а также различные факторы размещения отдельных отраслей и производств отражаются в показателях общей и сравнительно!! экономической эффективности с определением минимума приведенных затрат на производство и транспортировку продукции до потребителя.

Вторая группа принципов обусловлена рациональным сочетанием природы и экономики. При размещении производства обязательно должны учитываться такие принципы, как экологический (предотвращение вредного воздействия производства на окружающую среду), градостроительный (увязка с генеральными планами развития городов), недопущение чрезмерной концентрации промышленности и вытекающих отсюда отрицательных социальных последствий.

Третью группу принципов формируют основы, вытекающие из рациональной) пространственной организации территории страны. Основными из них являются:

- принцип специализации отдельных частей страны с рациональными территориальными экономическими связями между ними. Он базируется на оптимальном по объективным предпосылкам территориальном разделении труда при использовании благоприятных условий каждого региона, его производственного и научно-технического потенциала;

- принцип выравнивания уровней экономического и социального развития различных частей страны, ликвидации экономического и культурного неравенства в развитии окраинных, особенно национальных, районов:

- принцип учета международного разделения труда.

Перечисленные принципы не могут рассматриваться изолированно один от другого, они взаимодействуют между собой, дополняя и заменяя друг друга.

Под факторами размещения производительных сил понимаются конкретные причины и условия, оказывающие влияние на размещение отраслей производства и опосредствующие действие закономерностей и принципов размещения производительных сил.

В отраслях обрабатывающей промышленности, размещение которых представляется наиболее сложным, одновременно действуют различные факторы. Роль большинства из них характеризуется удельными показателями (расходы сырья, топлива, электроэнергии, воды на единицу готовой продукции и изделий, доля затрат на рабочую силу, сырье, топливо в себестоимости промышленной продукции и капитальных вложениях). Однако значение этих показателей существенно меняется под воздействием научно-технического прогресса, изменений в технике и технологии производства, влияющих на затраты живого труда и различных ресурсов.

**Энергетический фактор** имеет наиболее важное значение в связи с дефицитностью энергоресурсов и необходимостью проведения энергосберегающей политики.

В высокоэнергоемких производствах химической промышленности и цветной металлургии (капроновый и вискозный шелк, алюминий, никель) расход топлива значительно превышает вес готовой продукции, достигая на каждую тонну 7—10 т и более. Суммарные энергетические затраты на производство такой продукции больше, чем на сырье и материалы, а капитальные вложения в энергетическую базу примерно равны или даже выше, чем в основное производство. Соответственно доля энергетической составляющей является наибольшей, помимо электроэнергетики, в металлургии, химической и нефтехимической промышленности. В черной металлургии, целлюлозно-бумажной промышленности, производствах меди, свинца, гидролизных дрожжей, каустической соды и некоторых других удельная энергоемкость составляет 1—3 т условного топлива, но суммарная потребность в энергоресурсах вследствие больших объемов производства очень значительна. Поэтому дальнейшее развитие энергоемких производств намечается в восточных районах, прежде всего в Сибири, на базе имеющихся там богатых и дешевых энергоресурсов, что позволяет получать электроэнергию в настоящее время и в перспективе на 25—40% более дешевую, чем и Центральном районе.

**Водный фактор** играет решающую роль при размещении предприятий химической, целлюлозно-бумажной, текстильной промышленности, черной металлургии, электроэнергетики.

Затраты на весь водохозяйственный комплекс включая отведение и очистку сточных вод составляют от 1—2 до 15—25% стоимости строящегося предприятия в водоемких производствах. Вследствие этого они должны размещаться в Сибири, на Дальнем Востоке, а также на Европейском Севере, где стоимость 1 м<sup>3</sup> свежей воды в 3—4 раза меньше, чем в районах Центра и Юга европейской части, Закавказья. Одновременно шире должны применяться обратная и другие прогрессивные системы водоснабжения и охлаждения воды.

**Трудовой фактор** (затраты живого труда на изготовление продукции) сохраняет важное значение при размещении машиностроения (в частности, приборостроения), легкой промышленности, а также наиболее крупных предприятий других отраслей.

Так как затраты труда на 1 т продукции и доля заработной платы в себестоимости не дают правильного представления о трудоемкости продукции, то при рационализации размещения производительных сил с учетом трудового фактора целесообразно ориентироваться на потребность каждого предприятия в рабочей силе.

**Земельный фактор** приобретает особую остроту при отводе площадок для промышленного строительства (их размеры для крупных предприятий достигают сотен гектаров) в районах интенсивного сельскохозяйственного производства и городах в условиях ограниченности земельного фонда и высокой стоимости городских коммуникаций и инженерных сооружений.

Важным средством экономии в этом отношении является групповое размещение предприятий в виде промышленных узлов.

**Сырьевой фактор** определяет материалоемкость, т.е. расход сырья и основных материалов на единицу готовой продукции. К отраслям с наиболее высокими индексами материалоемкости (более 1,5 т сырья и материалов на 1 т продукции) относятся черная и цветная металлургия полного цикла, целлюлозно-бумажная, гидролизная, фанерная, цементная, сахарная отрасли промышленности.

Особого внимания требуют предприятия, удаленные от источников снабжения сырьем, предприятия с многотоннажной продукцией (металлургические, химические, целлюлозно-бумажные комбинаты). При их размещении необходимо правильное определение районов потребления готовой продукции и расходов по ее перевозкам, т.е. учет **транспортного фактора**. Научно-технический прогресс систематически снижает долю транспортных издержек в себестоимости промышленной продукции, однако при перевозках транспортноёмкой продукции она остается достаточно высокой, особенно это касается черных металлов, минерально-строительных материалов. В обрабатывающей промышленности также выделяется группа отраслей, тяготеющих к районам потребления вследствие повседневного спроса населения, требований свежести продукции (хлебопекарная, кондитерская, молочная) или по транспортному фактору, поскольку стоимость перевозки готовой продукции больше (или перевозка сложнее), чем сырья и топлива для ее изготовления (мебельная, сернокислотная).

В добывающей промышленности размещение предприятий обусловлено главным образом сырьевым и транспортным факторами — наличием и качеством месторождений полезных ископаемых, технико-экономическими показателями их эксплуатации и транспортировки продукции; при этом должны учитываться и реальные возможности осуществления последней (пропускная способность железных дорог, ресурсы труб и т.д.). При больших объемах добычи полезных ископаемых и при переработке руды на месте существенное значение могут иметь энергетический и водный факторы.

При размещении промышленного строительства учитываются также наличие строительной организации необходимой мощности и ряд других соображений. В сельском хозяйстве решающее значение имеют почвенно-климатические условия. Сдвиги в размещении производства происходят здесь, как правило, в пределах крупных сельскохозяйственных зон. Но при этом остается задача улучшения специализации и размещения сельскохозяйственного производства в сельских производственных организациях с целью максимального использования особенностей землепользования и почвенного покрова в каждом из них, с учетом наличия трудовых ресурсов, плотности (степени концентрации) потребления в прилегающем районе, транспортных условий и предельных расстояний доставки скоропортящейся продукции. При размещении крупных молочных и тепличных хозяйств, птицефабрик последние соображения приобретают первостепенное значение [95, С.32].

Резюмируя сказанное, можно сделать вывод, что кардинальные изменения в экономике на федеративном, региональном уровне, связанные с рыночными отношениями, основываются на экономической стабилизации и экономическом росте промышленности, требуют изменения тенденций ее развития. Любое территориальное образование (область, город, район, а также предприятие) в зависимости от его размеров и характера деятельности представляет собой более или менее сложную экономическую систему, состоящую из отдельных отраслей в регионе или элементов производства на предприятии. Каждый из данных элементов может, в свою очередь, рассматриваться как имеющая свою внутреннюю структуру единица и, следовательно, быть подсистемой, также состоящей из ряда присущих именно ей производственных элементов.

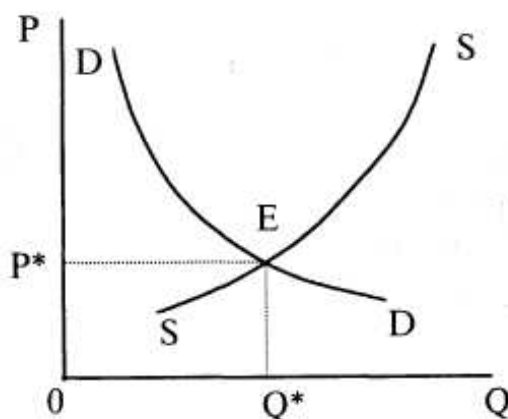
Сложность технологических, организационных и экономических взаимосвязей между элементами систем и подсистем предопределяет необходимость учитывать в процессе выявления отношений и закономерностей в их деятельности.

### 1.3. Анализ теорий формирования региональных рынков

Исследования любого рынка начинаются с анализа механизма спроса и предложения на товарном рынке. Демонстрируя при этом модель рыночного равновесия, предполагают, что спрос на товар  $D$  падает при увеличении цены  $P$ , а предложение товара  $S$ , наоборот, растет при увеличении цены (рис. 1). Пересечение обратных функций спроса и предложения  $QD = D(P)$  и  $Qs = S(P)$  дает точку равновесия спроса и предложения  $Q^*$  и цену равновесия  $P^*$ :

$$Q^* = D(P^*) = S(P^*). \quad (1)$$

Приведенная широко известная модель имеет принципиальный недостаток. Она игнорирует влияния пространства или (что, по сути, то же самое) допускает, что рынок является точкой. Для теории пространственной или региональной экономики такие предложения неприемлемы. По-видимому, первым, кто обратил внимание на это несоответствие (еще в 1838 г.), был французский экономист-математик О. Курно (O. Cournot).



**Рис. 1.** Равновесие спроса и предложения однородного товара на точечном рынке