

БАРЬЕРЫ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

КОМПАНИЙ: МЕХАНИЗМЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Аннотация. В научной литературе до сих пор мало исследована сущность и структура механизмов преодоления компаниями входных барьеров на рынок других стран, в том числе государств, объединенных в региональные ассоциации. Авторы статьи предлагают рассматривать такие механизмы в качестве комплекса интегрированных инструментов, позволяющих преобразовывать «входы» в качественно новые «выходы» компании. Основная функция механизма – адаптация компании к реальным и потенциальным барьерам входа и развития на новом рынке. Главный приоритет механизма – упреждающее воздействие на управляемые (эндогенные) переменные, с целью повышения адаптивности внутрифирменных структур и процессов.

Ключевые слова: пространственное развитие; входные барьеры; механизмы преодоления.

Song Yixin

Master's student, Department of Economic Theory and Management, Institute of Social and Humanitarian Education, Moscow State Pedagogical University, Moscow, Russia;

BARRIERS TO THE SPATIAL DEVELOPMENT OF

COMPANIES: MECHANISMS OF OVERCOMING

Annotation. The essence and structure of mechanisms for overcoming barriers to entry by companies into the market of other countries, including states united in regional associations, has been little studied so far. The authors of the article propose to consider such mechanisms as a set of integrated tools that allow transforming “inputs” into qualitatively new “outputs” of the company. The main function of the mechanism is the adaptation of the company to real and potential barriers to entry and development in a new market. The main priority of the mechanism is a proactive impact on controlled (endogenous) variables, in order to increase the adaptability of intra-firm structures and processes.

Key words: spatial development; entry barriers; coping mechanisms.

Ограниченный объем спроса на национальном или локальном рынке обуславливает стремление производственных компаний выйти за его пределы. Территориальная экспансия компании осложнена наличием так называемых «барьеров входа» в рынок, имеющими разнородный характер. В современных условиях, когда сложность внешней среды существенно возросла, а протекционистские меры отдельных государств стали заметно шире, соответственно повышается значение механизмов преодоления входных барьеров.

Профессор С.Лукиянов утверждает: «Важнейшим аспектом современной российской экономики, характеризующейся усилением процессов международной экономической интеграции и

глобализацией мировой экономики является «выход компаний на новые рынки», обусловленный необходимостью решения широкого спектра задач, таких, как максимизация прибыли фирмы, максимизация рыночной власти компании, продление жизненного цикла продукта/технологии, диверсификация рисков, доступ к дополнительным факторам производства и иными. Международная и внутрироссийская экспансия на зарубежные либо отечественные рынки, проявляющаяся во всем многообразии ее форм, - торговля продуктами и нематериальными активами, прямые инвестиции, квазиинтернализированные формы экспансии, – рассматривается экономистами как один из эффективных способов максимизации рыночной власти фирмы и решения перечисленных выше задач». И далее: «внешнеторговая либерализация экономики России актуализирует проблему субституции либо комплиментарности прямых иностранных инвестиций и торговли, что в свою очередь обращает внимание на два аспекта:

- со стороны национальных фирм, - «сдерживание входа на рынок», причем как «продуктового входа», так и «входа капиталов»;

- со стороны зарубежных фирм, - «выход на рынок», причем как «продуктовый выход», так и прямые инвестиции»¹. В целом

¹ Лукьянов С.А. Барьеры входа на рынок и способы их преодоления в условиях глобализации мировой экономики. Дисс. 08.00.14, на соискание степени доктора экономических наук. 2008, Санкт-Петербург: СПбГУ – 341 с

соглашаясь с таким подходом, отметим, что сила рыночной власти компаний зависит не только от ее масштабов, необходимо учитывать иные факторы ее изменения.

Пространственное развитие компаний имеет особенности, зависящие от направлений экспансии:

- а) территориальная экспансия на новые локальные рынки в пределах страны происхождения, где компания является резидентом;
- б) территориальная экспансия на рынках иной страны;
- в) интегрированное развитие подразделений компании в пределах регионального объединения нескольких стран.

Первый пункт из этого перечня связан с приоритетом методов стратегического менеджмента, обоснования «базовых» стратегий развития компании, единой корпоративной стратегии.

Применительно ко второму пункту приведенного перечня в литературе преимущественно рассматривают различные способы проникновения компании на внешний рынок, их сравнительные достоинства и недостатки.

Третий пункт имеет свои особенности, связанные, к примеру, с функционированием единого таможенного союза нескольких государств-участников регионального объединения. Внешний для компании рынок в этом случае может рассматриваться как единая стратегическая зона хозяйствования (СЗХ), что выдвигает особые

требования к выбору способа входа и структуре механизмов преодоления барьеров.

Позиция авторов статьи состоит в том, что механизм преодоления барьеров пространственного развития компаний – это своеобразное устройство – комплекс интегрированных инструментов, позволяющее преобразовывать «входы» в качественно новые «выходы» компании. Основная функция механизма – адаптация компании к реальным и потенциальным барьерам входа и развития на новом рынке. Главный приоритет механизма – упреждающее воздействие на управляемые (эндогенные) переменные, с целью повышения адаптивности внутрифирменных структур и процессов.

Такой подход представляется авторам продуктивным, так как позволяет обеспечить приоритет прикладным параметрам рассматриваемых механизмов, которые зависят от природы и типологии барьеров входа (табл.1).

Таблица 1 – Приоритетные компоненты механизмов преодоления барьеров входа²

№	Барьеры входа	Приоритетные компоненты механизмов их преодоления
---	---------------	---

² Разработано авторами

1.	Институциональные	методы адаптации структур и процессов; матричные структуры; реструктуризация акционерного капитала компании
2.	Технологические (в том числе логистические)	алгоритмы выбора контрагентов и организация взаимодействия с ними на новом рынке, с ориентацией на использование сложившихся «цепей поставок»; применение франчайзинговых, давальческих, иных схем
3.	Финансовые (кроме валютных)	эффект масштаба; структура капитала; его цена; методы проектного финансирования, краудсорсинга, etc.
4.	Валютные	предиктивные модели; многовариантное прогнозирование валютных курсов; инструменты гибкого управления валютными рисками
5.	Ценовые	конкурентные стратегии; методы управления затратами и себестоимостью продукции; элементы стратегического менеджмента и маркетинга
6.	Культурные и социальные	корпоративное управление; методы взаимодействия с ключевыми

		стейкхолдерами
7.	Смешанные	кросс-компонентные методы, интеграционные стратегии; маркетинг-микс, финтех, иные

Множественность механизмов преодоления барьеров обусловлена сложностью их структуры, а также необходимостью принятия стратегических, тактических, операционных решений в условиях неопределенности.

Исследователи Н.Кисляк, С.Лукиянов подразделяют все многообразие отраслевых барьеров входа на структурно-технологические и поведенческие. Проведенная ими эмпирическая оценка высоты входных барьеров позволяет заключить, что для анализируемой отрасли именно поведенческие барьеры наиболее значимы. Они пытаются доказать, что франчайзинг и прямые инвестиции выступают наиболее результативными способами преодоления входных барьеров в исследуемой отрасли и регионе³.

Специфика рынков предопределяет особенности барьеров входа. Что повышает актуальность «..анализа значимости барьеров входа на различные сегменты ..рынка». Так, Боровских Н.В. и Авласович Е.М.

³ Кисляк Н., Лукиянов С. Входные барьеры: важнейший инструмент политики ограничения конкуренции на российских рынках // Современная конкуренция, 2009, №1 (13). С.16

детально рассматривают типологию барьеров входа на специфический локальный рынок продовольственных товаров, с учетом его особенностей ⁴.

Позиция авторов состоит в том, что, несмотря на некоторые общие характеристики механизмов преодоления барьеров, их генезис в значительной степени зависит от природы, особенностей тех или иных барьеров. Группировка барьеров, по мнению авторов, избыточна, так как в прикладном смысле важны отдельные параметры каждого из них.

Институциональные барьеры входа характеризуют преимущественно нормативные и административные ограничения для входа продуктов и / или капиталов.

Мы разделяем позицию Розановой Н.В., Ворониной Е.А., утверждающих: «Для многих развивающихся стран характерны.. барьеры, связанные с сужением географических границ рынка вследствие роста транспортных издержек, возрастания конкуренции с импортными товарами в условиях ограниченного спроса на внутреннем рынке». И далее: «В настоящее время именно административные запреты являются наиболее значимыми

⁴ Боровских Н.В., Авласович Е.М. Барьеры входа на рынок продовольственных товаров: региональный аспект // Международный научно-исследовательский журнал, Экономические науки, 2014. Выпуск: № 4 (23) Часть 3. С.8-9

барьерами для входа на многие национальные рынки зарубежных конкурентов»⁵.

Большинство государств мира предпочитает использовать формальные институты для ограничения доступа новых игроков. В этих условиях основной элемент механизма преодоления барьеров – реструктуризация акционерного капитала компаний для адаптации к действующему законодательству того или иного государства.

Технологические барьеры входа имеют иную природу, они связаны с национальными требованиями по уровню локализации производства, к примеру. А также – с устоявшимися логистическими системами и цепями поставок. Соответственно, основной элемент механизма преодоления таких барьеров – алгоритмы выбора контрагентов и организация взаимодействия с ними на новом рынке, с ориентацией на использование сложившихся «цепей поставок» продукции; применение франчайзинговых, давальческих, иных схем.

Мы сознательно выделили группу «смешанных» барьеров, так как большинство из них на практике имеют взаимопроникающий, интегрированный характер. К примеру, барьеры, связанные с масштабом игроков рынка, трудно отделить от финансовых барьеров, связанных с потребностями компании в инвестициях, и т.п.

⁵ Розанова Н.В., Воронина Е.А. Анализ барьеров входа на внешний рынок // БГИТА, 2017. С.66-71. [Электронный ресурс]. http://www.science-bsea.bgita.ru/2017/ekonom_2017_26/rozanova__analiz.htm. Режим доступа – открытый. (Дата обращения 18.11.2020).

Приоритетную роль здесь призваны играть такие компоненты механизмов, как эффект масштаба; структура капитала; его цена; методы проектного финансирования, краудсорсинга, и т.п.

Валютные барьеры, относящиеся к группе финансовых, целесообразно рассматривать отдельно, так как именно валютные риски отличают пространственную экспансию компании за пределы страны происхождения. Приоритетные компоненты механизмов в этой связи: предиктивные модели; многовариантное прогнозирование валютных курсов; инструменты гибкого управления валютными рисками.

Важную роль в территориальной экспансии компаний играют ценовые барьеры и ценовая конкуренция. Соответственно, основные элементы механизма преодоления таких барьеров – конкурентные стратегии; методы управления затратами и себестоимостью продукции; элементы стратегического менеджмента и маркетинга. Ценовые ограничения коррелируют с институциональными ограничениями в сфере ценообразования (защита конкуренции, антидемпинговое законодательство, и т.п.).

Поэтому высокая значимость кросс-компонентных элементов рассматриваемых механизмов связана мульти-факторным характером формирования результативного признака при моделировании процессов адаптации компаний к новой среде. Так, в

логистике, цепях поставок кросс-компонентные методы предполагают интеграцию управления ассортиментом, ценами, потоками, запасами и оборачиваемостью, с приоритетом адаптации компании к специфике нового рынка.

Мы считаем весьма продуктивным подход И.С.Штаповой, которая предложила оценивать уровень и высоту входных барьеров на основе таких показателей, как:

1) норма входа новых фирм на рынок, определяемая как отношение вошедших за определенный период времени фирм к количеству фирм, функционирующих на конец этого периода;

2) норма проникновения новых фирм на действующий рынок, как отношение объема выпуска (продаж) вошедших на рынок фирм к общему объему выпуска продукции на рынке;

3) норма выхода как число ушедших с рынка фирм за анализируемый период к общему числу действующих фирм на рынке на конец анализируемого периода;

4) время достижения новыми фирмами размера уже действующих на рынке фирм;

5) доля оставшихся на рынке фирм через некоторый временной интервал;

б) доля банкротств, поглощений и слияний сравнительно с новыми фирмами рынка⁶.

Следует отметить, однако, что применять эти показатели можно только в ретроспективе, постфактум, когда барьеры входа для компании уже позади. По нашему мнению, необходима методика оценки потенциальных рисков компании на перспективу, на базе предиктивных моделей. Это может стать одним из направлений дальнейших исследований, направленных на развитие механизмов преодоления входных барьеров.

Обобщая сказанное, отметим.

1. Многообразие барьеров входа компаний в новые рынки, их динамичность, связи между ними обуславливают необходимость использования специфических инструментов управления – механизмов преодоления барьеров.

2. Механизм преодоления барьеров пространственного развития компаний – это своеобразное устройство – комплекс интегрированных инструментов, позволяющее преобразовывать «входы» в качественно новые «выходы» компании. Основная функция механизма – адаптация компании к реальным и потенциальным барьерам входа и развития на новом рынке. Главный

⁶ Штапова И.С. Методологические подходы к оценке структуры отраслевого рынка//Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – Т. 9. № 3. С. 59-67.

приоритет механизма – упреждающее воздействие на управляемые (эндогенные) переменные, с целью повышения адаптивности внутрифирменных структур и процессов.

3. Применительно к каждому виду барьеров входа (институциональные, финансовые, технологические, и т.п.) на первый план выходят разные компоненты механизмов преодоления барьеров, что требует апробации и корректировки управленческих воздействий.

4. Для повышения результативности функционирования рассматриваемых механизмов необходимо моделирование процессов адаптации компании. В условиях неопределенности необходима методика оценки потенциальных рисков компании на перспективу, на базе предиктивных моделей. Это может стать одним из направлений дальнейших исследований, направленных на развитие механизмов преодоления входных барьеров.

Литература

1. Боровских Н.В., Авласович Е.М. Барьеры входа на рынок продовольственных товаров: региональный аспект // Международный научно-исследовательский журнал, Экономические науки, 2014. Выпуск: № 4 (23) Часть 3. С.8-9.

2.Кисляк Н., Лукьянов С. Входные барьеры: важнейший инструмент политики ограничения конкуренции на российских рынках // Современная конкуренция, 2009, №1 (13). С.16

3.Лукьянов С.А. Барьеры входа на рынок и способы их преодоления в условиях глобализации мировой экономики. Дисс. 08.00.14, на соискание степени доктора экономических наук. 2008, Санкт-Петербург: СПбГУ – 341 с.

4.Розанова Н.В., Воронина Е.А. Анализ барьеров входа на внешний рынок // БГИТА, 2017. С.66-71. [Электронный ресурс]. http://www.science-bsea.bgita.ru/2017/ekonom_2017_26/rozanova_analiz.htm. Режим доступа – открытый. (Дата обращения 18.11.2020).

5.Штапова И.С. Методологические подходы к оценке структуры отраслевого рынка//Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – Т. 9. № 3. С. 59-67.

References

1.Borovskikh N.V., Avlasovich E.M. Barriers to entry into the food market: regional aspect // International Research Journal, Economic Sciences, 2014. Issue: No. 4 (23) Part 3. P.8-9 (in Russian).

2.Kislyak N., Lukyanov S. Entry barriers: the most important instrument of the policy of restricting competition in Russian markets // Modern Competition, 2009, No. 1 (13). P.16 (in Russian).

3.Lukyanov S.A. Market entry barriers and ways to overcome them in the context of globalization of the world economy. Diss. 08.00.14, for the degree of Doctor of Economics. 2008, St. Petersburg: St. Petersburg State University - 341 p. (in Russian).

4.Rozanova N.V., Voronina E.A. Analysis of barriers to entry into the foreign market // BGITA, 2017. P.66-71. [Electronic resource]. [http://www.science-bsea.bgita.ru/2017/ekonom_2017_26 / rozanova__analiz.htm](http://www.science-bsea.bgita.ru/2017/ekonom_2017_26/rozanova_analiz.htm). Access mode is open. (Date of treatment 11/18/2020).

5.Shtapova I.S. Methodological approaches to assessing the structure of the industry market // Bulletin of the Novosibirsk State University. Series: Socio-economic sciences. - 2009. - T. 9.No. 3.P. 59-67 (in Russian).