



МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

И.А. МАЦУЛЕВИЧ

КОНКУРЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ ИХ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В условиях формирования рыночной экономики, отказа от принципа директивного планирования появляется потребность в поиске альтернативного механизма регулирования хозяйственных отношений. В развитых странах в качестве такового выступает конкуренция.

В течение длительного времени понятия “монополия” и “конкуренция” игнорировались советской экономической наукой как свойственные исключительно капиталистическому обществу. Однако переход от плановой системы управления к рыночной выявил высокую степень монополизации всех областей экономической жизни и выдвинул задачу развития конкурентных отношений в число наиболее актуальных.

Развитие экономики Республики Беларусь в рамках системы общесоюзного разделения труда привело к формированию крупных предприятий, специализированных на выпуске одного вида продукции. В результате в промышленности республики сложился *высокий уровень концентрации производства*, не характерный для рыночной экономики.

Численность занятых на одном предприятии БССР составляла в 1970 г. 560 чел., а к 1989 г. возросла до 1 010 чел., что оказалось на 27 % выше общесоюзного показателя и в 13 раз выше уровня концентрации в промышленности западно-европейских стран и Японии [1].

За годы экономических реформ структура промышленности республики претерпела незначительные изменения. Анализ динамики среднесписочной численности промышленно-производственного персонала в рамках отдельных групп промышленных предприятий республики с 1997 по 2003 г. показывает, что имеет место несущественное снижение доли предприятий с числом занятых свыше 100 чел. на 1 и 1,2 процентных пункта (далее — п.п.) по различным группам за счет роста доли малых предприятий. При этом за 6 лет удельный вес средних и крупных предприятий в среднегодовой численности промышленно-производственного персонала изменился мало — на 0,5 п.п., а в объеме продукции даже возрос на 1,2 п.п. [2].

Динамика уровня концентрации в отраслевом разрезе подтверждает, что доля промышленной продукции, выпускаемой крупными предприятиями, остается практически постоянной с 1995 г. В отдельных отраслях наблюдается снижение уровня концентрации. Наиболее существенное снижение имеет место в цветной металлургии, где удельный вес трех крупнейших предприятий

Июсса Александровна МАЦУЛЕВИЧ, соискатель НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь.

сократился с 1995 по 2003 гг. на 5,2 п.п., в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности — 3,2 п.п., в химической и нефтехимической промышленности сокращение составило 1,8 п.п. В остальных отраслях изменения коэффициента концентрации носили характер колебаний, не позволяющих говорить о четко выраженной тенденции. В отдельных отраслях наблюдался рост коэффициента концентрации на уровне трех предприятий, достигший максимального значения в промышленности строительных материалов — 21,2 п.п., топливной промышленности — 8,4 п.п., стекольной и фарфоро-фаянсовой промышленности — 5,9 п.п. [2].

Изменения концентрации производства по отраслям промышленности на уровне четырех, шести и восьми предприятий менее существенны и также не имеют четко выраженной тенденции за исключением промышленности строительных материалов, где при низком базовом уровне концентрации наблюдается его увеличение до 22,9 п.п. [2]. В цветной металлургии до 2002 г. наблюдалось снижение концентрации в пределах 4,3 п.п., что однако не сказалось на изначально высоком уровне концентрации. В 2003 г. показатель концентрации для цветной металлургии фактически вернулся к уровню 1995 г. [2].

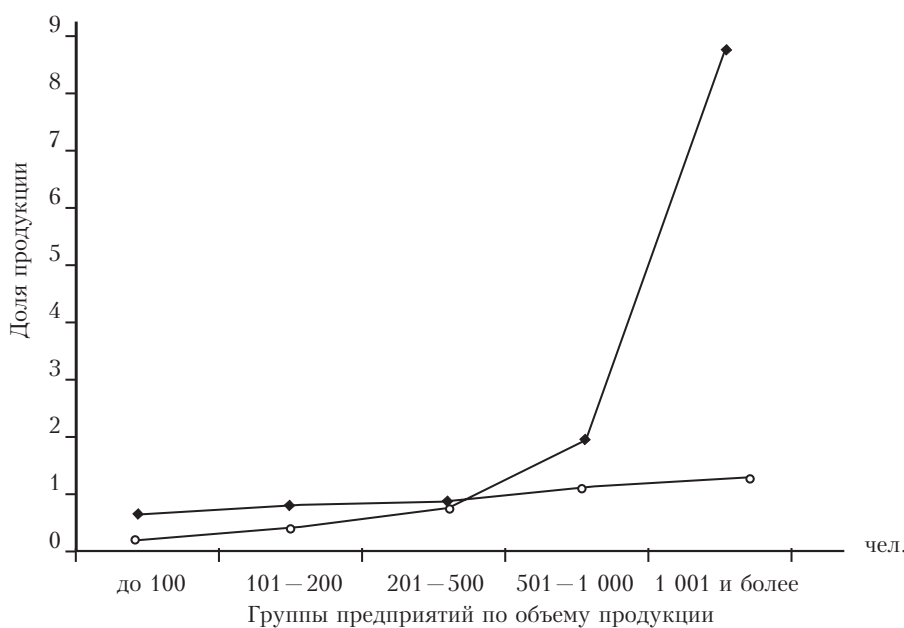
Таким образом, структура отечественной промышленности характеризуется преобладанием крупных и крупнейших предприятий. Изменение средней численности промышленно-производственного персонала до 417 чел. к 1999 г. связано с ростом числа малых предприятий и не затрагивает высококонцентрированные сектора промышленности (см. таблицу).

Основные показатели работы промышленности

Показатель	Год					
	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Число предприятий	1 960	2 427	2 438	2 390	2 326	–
Численность промышленно-производственного персонала, тыс. чел.	1 176	1 150	1 124	1 078	1 057	1 053
Средняя численность занятых на предприятии, чел.	600	474	461	451	454	
Уровень рентабельности	10,1	15,7	10,9	10,5	12	15,3
Снижение (-), повышение затрат на 1 тыс. р. продукции (в фактически действовавших ценах) в % к предыдущему году	11,5	0,5	2,2	-2,1	-1,4	-3,3

Отношение долей крупных, средних и малых предприятий в объеме промышленной продукции республики в 2002 г. выглядело следующим образом: 78:19:3 [2]. Для сравнения структура обрабатывающей промышленности США в 1982 г. характеризовалась соотношением 31:47:22 [3].

Трансформация структуры промышленности в республике в соответствии с мировыми тенденциями в сжатые сроки маловероятна, поскольку имеет место резкое увеличение объемов выпуска, приходящихся на одного занятого по мере укрупнения размеров предприятий. Объем продукции в ценах предприятия, приходящийся на одного занятого в группе предприятий с численностью занятых 1 001 и более чел. в 2,6 раза превышает соответствующий показатель для группы предприятий с численностью занятых до 100 чел., что наглядно иллюстрирует график (см. рисунок) [2]. Существующая статистика не позволяет учесть отраслевые отклонения для данного показателя, однако, на наш взгляд, такое расхождение нельзя объяснить исключительно эффектом экономии на масштабе и отраслевыми особенностями производства. Выводы Н.М. Розановой, с которыми согласны и мы, свидетельствуют, что способность предприятий обеспечить полную загрузку мощностей говорит о наличии у него рыночной власти. Следовательно, превышение показателя объема производства на одного занятого на крупных предприятиях над средним значением в 1,5–2 раза следует рассматривать как проявление монополистической власти [4, 27].



Зависимость объема продукции, приходящегося на одного занятого и на одно предприятие, от размера предприятия (по среднесписочной численности промышленно-производственного персонала):

- ◆ объем продукции, приходящийся в среднем на одного занятого;
- объем продукции, приходящийся в среднем на одно предприятие

Таким образом, оптимизация структуры отечественной промышленности может быть достигнута на основе радикального изменения технологических и организационных подходов и активизации государственной конкурентной политики.

Следующий существенный момент, характеризующий положение отечественных производителей, — их *узкая предметная специализация*, сложившаяся в результате ориентации на обслуживание крупных (общесоюзных) рынков.

Предприятия машиностроения, химической и нефтехимической промышленности являлись единственными или крупнейшими производителями тракторов, грузовых автомобилей, телевизоров, холодильников, минеральных удобрений, химических волокон и нитей и т.д. не только на республиканском, но и общесоюзном рынках.

В химической и нефтехимической промышленности, характеризующейся относительно невысоким коэффициентом концентрации — 55,7 % (для трех предприятий) в 2003 г., доминирующее положение на рынке занимали 23 предприятия, и удельный вес монополярной продукции в общем объеме производства составлял 82,7 % (по данным за 2004 г. — 83,1 %). Аналогичная ситуация складывалась в машиностроении и металлообработке. При коэффициенте концентрации для трех предприятий 30,6 % доминирующее положение занимало 91 предприятие, на долю которых приходилось 61,7 % отраслевого производства. По данным за 2004 г. 87 доминирующих предприятий обеспечивали выпуск 60,2 % отраслевого производства [2].

Следует отметить, что, несмотря на усилия государственных органов, направленные на снижение уровня монополизации, общая характеристика деятельности доминирующих предприятий в республике показывает высокий уровень монополизации экономики. Наряду с тем, что число предприятий-монополистов относительно невелико — 187 по данным за 2004 г. (порядка 9 % в промышленности в целом), они производят 37,0 % промышленного выпуска. За период реформ доля монополярной продукции снизилась на 9,8 п.п. в 2004 г. по сравнению с 1995 г. [2]. Таким образом, в настоящее время в Беларуси формируется экономика, имеющая четко выраженные два уровня: на первом нахо-

дятся сохраняющие доминирующие позиции крупные предприятия, на втором — динамично растущий сектор малого предпринимательства. В результате, предпосылки для развития конкурентных отношений существуют преимущественно на втором уровне среди малых предприятий. Вялый характер динамики структурных процессов свидетельствует о неэффективности антимонопольной политики.

Высокая концентрация производства создает условия для монополистической деятельности (*поведенческая характеристика конкурентных отношений*) доминирующих предприятий. Проявление рыночной власти принимает форму отказа от заключения договоров и дискриминации контрагентов, выдвигания дополнительных условий, непосредственно не связанных с выполнением заказа, бартерных операций, давления на контрагентов с целью использования их материальных или трудовых ресурсов, требования полной предоплаты поставок, прекращения выпуска дешевого ассортимента, завышения цен на некоторые товары и т.д.

Антимонопольными органами отслеживаются и фиксируются преимущественно ценовые нарушения, допускаемые субъектами хозяйствования.

Таким образом, деятельность предприятий регулируется административными методами (контроль за уровнем цен), что снижает масштабы злоупотреблений монополевой властью, но одновременно приводит к внерыночному перераспределению доходов за счет ценового механизма и соответственно снижает эффективность конкуренции.

В силу концентрации на ценовом контроле антимонопольные органы не фиксируют широко распространенные в настоящее время проявления монополистической власти, основанные на неконкурентном вытеснении с рынков товаров-аналогов. Например, за период с 1997 по 2004 гг. объем импорта холодильников и морозильников бытовых (к ресурсам к распределению) хотя и увеличился с 1 до 4,2 %, но по-прежнему остается на очень низком уровне. Эти процессы происходили на фоне роста долларовой эквивалента цен на холодильники и морозильники бытовые. Причем ставка ввозной таможенной пошлины составляла от 20 до 30 % (в разные годы) таможенной стоимости товара. Аналогичная ситуация наблюдается на рынке цветных телевизоров. С 2000 по 2004 гг. хотя и произошло увеличение импорта в абсолютном выражении почти в двое, тем не менее, его доля (к ресурсам к распределению) сократилась с 1,5 % до 1,0 % и остается крайне незначительной. Внутреннее потребление составило 42 % [5, 36–37]. Изменение структуры рынка происходило на фоне роста цен и высокого уровня таможенной защиты (от 20 до 30 %). На наш взгляд, данная ситуация свидетельствует о наличии в руках производителей-монополистов (ЗАО “Атлант”, РУПП “Витязь”, ОАО “Горизонт”) возможности лоббировать свои экономические интересы в органах государственной власти и управления, оказывать влияние на антимонопольную, ценовую и таможенную политику. При этом монополистическая наценка, уплачиваемая отечественным потребителем, перераспределяется: централизованно через бюджетно-налоговую систему; в пользу высших менеджеров через зависимые коммерческие структуры; в пользу работников предприятия, консервируя избыточную занятость.

К числу важнейших критериев, по которым оценивается состояние конкурентных отношений, относятся **функциональные**. По оценкам руководителей предприятий (руководителей и специалистов предприятий) для внутреннего рынка характерна умеренная конкуренция (47,3 %), 33,9 % рассматривают ее как интенсивную и 14,5 % как незначительную. По-мнению 4,3 % респондентов, конкуренция на внутреннем рынке отсутствует. При этом конкурентоспособность производимого товара в подавляющем большинстве случаев расценивается как средняя (67,5 %) и высокая (13,1 %), только 18,1 % расценивают ее как низкую [6, 26].

Данные опроса свидетельствуют также об активизации конкуренции со стороны российских производителей — 53,2 % опрошенных указали на эту

особенность. К числу основных факторов, отрицательно влияющих на конкурентоспособность белорусских товаров, большинство респондентов относят высокие налоги (78,4 %), низкий уровень качества (61,4), избыточное государственное регулирование (49,7), неэффективную систему сбыта (40,4), высокую материалоемкость (31 %)* [6, 26].

Таким образом, национальные производители за годы реформ не сумели адаптироваться к рыночным условиям деятельности.

На наш взгляд, данная тенденция объясняется отсутствием механизма перераспределения доходов в пользу эффективно работающих предприятий. В рыночной экономике данные функции выполняет институт банкротства. В Республике Беларусь создана законодательная база для реализации процедуры банкротства, однако прецеденты весьма редки, несмотря на рост числа неплатежеспособных предприятий. В связи с ожидаемым изменением правовой базы процесс банкротства предприятий в 2003 г. практически оказался приостановленным. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 12.11. 2003 г. № 508 «О некоторых вопросах экономической несостоятельности (банкротства)» инициация дел в отношении предприятий с государственной долей собственности будет затруднена, что негативно скажется на развитии конкуренции.

Таким образом, конкуренция в республике формируется при отсутствии ряда реально функционирующих рыночных институтов (банкротство) и сохранении административного вмешательства, что снижает эффективность конкурентного механизма.

По структурным, поведенческим и функциональным критериям товарные рынки, сложившиеся в республике, можно условно разделить на 3 типа.

Монополизированные рынки. К их числу относятся рынки естественных (в том числе государственных) и искусственных (в том числе локальных) монополий.

В республиканском реестре находятся 44 предприятия, относящиеся к *естественной монополии*. Например: РУП «Белтеллеком» — рынок услуг электрической связи общего пользования.

Искусственные монополии — такие, в отношении которых осуществляется наблюдение и контроль за их деятельностью, и в случае ценовых нарушений применяются экономические санкции. На 03.02. 2005 г. в перечень хозяйствующих субъектов, в отношении которых осуществляется государственное регулирование и контроль в соответствии с действующим законодательством, входило 199 предприятий. Например, ОАО «Белшина», ОАО «Гродно Азот» и др.

К числу *локальных монополий*** относятся перерабатывающие предприятия в сельском хозяйстве, торговые предприятия и предприятия бытового обслуживания в сельской местности, естественные локальные монополии в системе водопроводного и канализационного обслуживания и т.д.

Олигополистические рынки. К числу таких рынков можно отнести республиканский рынок телевизоров с преобладанием продукции предприятий РУПП «Витязь» и ОАО «Горизонт».

Рынки, развивающиеся по типу «лидер — спутник», когда имеет место доминирование одного предприятия, а остальная часть рынка поделена между предприятиями-аутсайдерами, например: рынок услуг материально-технического снабжения.

Рынки с развитой конкуренцией. Это рынки основных видов продовольствия, товаров легкой промышленности, строительных материалов, бытовой

*Сумма полученных ответов может превышать 100 %, так как допускается одновременный выбор нескольких ответов.

***Локальные монополии* занимают лидирующее положение на региональных товарных рынках в результате неравномерного размещения производительных сил и неразвитости инфраструктуры.

химии. В перечисленных сферах деятельности конкурентная среда преимущественно формируется в крупных городах. В частности, благодаря энергичным и последовательным мерам, направленным на устранение ведомственного монополизма, удалось достичь заметных результатов в развитии конкурентных отношений в сфере торговли.

Первоочередная демонополизация торговли обусловлена рядом причин. Во-первых, задача торговли — обслуживание потребителей, объединение которых в союзы крайне затруднено, поэтому тенденции монополизации, проявляющиеся в этой сфере, приводят к наиболее губительным последствиям. Во-вторых, торговля обладает значительным информационным и организационным потенциалом и ориентирует производство на нужды покупателей. Успех демонополизации в торговле был также обусловлен относительно небольшим размером необходимых капиталовложений, что позволяет отрасли развиваться в условиях инвестиционного голода.

Вместе с тем реформирование торговли связано с рядом серьезных проблем, обусловленных необходимостью перехода от жестко детерминированной схемы движения товаров и денег, предусмотренной планово-централизованной системой хозяйствования, к рыночной схеме, предполагающей свободу выбора и установления договорных связей между всеми участниками хозяйственного оборота. В этом случае отношения купли-продажи возникают между товаропроизводителями и оптовыми покупателями, между оптовыми торговцами и потребителями. Так, производители могут непосредственно, минуя оптовое звено, осуществлять розничную продажу. В то же время оптовое звено может включать в себя мелкооптовую торговлю, между оптом и розницей могут быть посредники, так же как между товаропроизводителем и оптовым торговцем. Роль органов государственного регулирования ограничивается косвенным воздействием на параметры экономической системы, прямое властное воздействие применяется только в случае нарушения законов, в частности, относительно качества и безопасности продукции для человека и окружающей среды.

Решение данной проблемы потребовало преобразования существовавшей организационной структуры в государственной и кооперативной торговле, придания прав самостоятельного юридического лица хозяйственным единицам, ранее входившим в состав предприятий (торгов, трестов, объединений общественного питания), пересмотра функций государственных органов регулирования.

В результате произошло существенное изменение структуры торговли. К 2003 г. в республике уже насчитывалось 31,1 тыс. (в 2004 г. — 32,8 тыс.) предприятий розничной торговли. Предприятия, находящиеся в государственной собственности, обеспечивали только 18,4 % розничного товарооборота (в 2004 г. — 18,4 %), иностранные предприятия — 1,9 % (в 2004 г. — 1,8 %), тогда как на долю частного сектора приходилось 79,8 % (в 2004 г. — 81,2 %) розничного товарооборота по стране.

На данный момент розничная торговля в крупных городах Республики Беларусь является децентрализованной отраслью с преобладанием мелких неассоциированных фирм. Такая структура рынка классифицируется как конкурентная, отсутствуют предприятия-олигополисты, в сельских районах имеет место локальный монополизм отдельных продавцов.

Вместе с тем для развитых стран характерна двухуровневая система розничной торговли. В крупных городах действуют атомарные рыночные структуры или ослабленные олигополии, представленные сетью магазинов крупных фирм. Для сравнения, в США в 1982 г. более миллиона самостоятельных розничных фирм осуществляли около 47 % розничных продаж. Сети магазинов со 101 и более предприятиями аккумулировали более 29 % продаж, показывая интенсивный рост по сравнению с 1954 г., когда на их долю приходилось только 13 % и 1967 г. (19 % продаж). В розничной торговле продовольствием в развитых странах олигополия преобладает и на локальных рынках. Исключением

является Япония, где существуют законодательные ограничения для крупных сбытовиков открывать магазины, что отрицательно сказывается на развитии отрасли в целом [3].

Основным преимуществом рынков с конкурентной олигополией, не получившей развития в республике, является стабильность и высокое качество предоставляемых услуг, максимальная информационная “прозрачность” для потребителя и существование постоянной и устойчивой “обратной связи”, что заставляет фирмы заботиться о своей репутации и качестве обслуживания. Кроме того, крупные розничные предприятия выступают в качестве квалифицированного покупателя, ориентируя промышленность на высокие стандарты производства (например, в Англии торговая фирма “Макс энд Спенсер”). Незрелость крупных торговых структур приводит к тому, что белорусские производители не испытывают давления ни со стороны покупателей, ни со стороны конкурентов и утрачивают позиции на внутреннем рынке в пользу российских производителей более качественной, хотя и более дорогой продукции. Таким образом, в настоящее время в республике не используются преимущества, которые обеспечиваются крупными торговыми посредниками.

Несмотря на недостатки существующей структуры торговли, результаты, полученные в процессе демополизации розничной торговли республики, наглядно свидетельствуют о преимуществах конкурентной организации отрасли: ликвидирован дефицит товаров, многократно увеличился ассортимент, предложение ориентируется на удовлетворение дифференцированных потребностей населения. В перспективе с ростом численности среднего класса следует стимулировать развитие крупных торговых структур олигополистического типа, сориентированных на удовлетворение стандартных потребностей, и параллельно развивать малый бизнес, создающий условия для конкуренции на специализированных сегментах рынка.

Таким образом, в целом уровень концентрации в Беларуси можно трактовать как весьма высокий, доминирующие предприятия располагают существенной рыночной властью, обеспечивающей стабильное положение в отрасли. Механизмы реализации монопольных преимуществ носят нерыночный характер. В результате функционирования экономики республики не отвечает критериям эффективности: не обеспечивается рациональное использование ресурсов; предприятия не в состоянии обеспечить выпуск и реализацию качественной продукции, соответствующей запросам потребителей; снижается конкурентоспособность отечественной продукции; не работает механизм перераспределения доходов в пользу эффективно функционирующих предприятий (банкротство). Существующее государственное регулирование цен препятствует формированию рациональных ценовых пропорций на основе конкурентного механизма. Недостаточный уровень прибыли приводит к неплатежеспособности многих предприятий и резкому сокращению инвестиций, объем которых недостаточен не только для внедрения передовых технологий, но и не обеспечивает простое воспроизводство.

Развитие конкурентных отношений происходит неравномерно в различных секторах экономики. Существующий дисбаланс, на наш взгляд, объясняется не очередностью реализации экономических реформ, а их непоследовательностью и слабостью антимонопольных органов.

Параллельно со структурными преобразованиями должно происходить изменение поведения хозяйствующих субъектов, соответствующее деятельности в условиях добросовестной конкуренции. В республике такая ориентация возможна в условиях потенциальной конкуренции.

Литература

1. Развитие конкурентных отношений в торговле как фактор улучшения качества и ассортимента товаров: Отчет о НИР / НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь; Рук. темы О.Ю. Новожилов. Мн., 1991.