

может быть интересно белорусским инвесторам. Многообещающим является также сотрудничество в сфере оказания различного рода услуг. Наши государства пока не могут сравниться по качеству и уровню услуг с европейскими государствами. В обеих странах недостаточно развиты инфраструктура, придорожный сервис, оказание туристических, консалтинговых, логистических услуг. При этом следует отметить, что в сфере услуг осуществляется быстрый оборот капитала, который во много раз больше, чем в промышленности.

Основным препятствием для выхода белорусской продукции на польский и европейский рынки является высокая себестоимость производимых товаров.

Минимизация негативного влияния перечисленных факторов и устранение недостатков в белорусской экономике повысит ее привлекательность для потенциальных польских инвесторов, даст новый импульс в развитии сотрудничества между бизнесом и нашими государствами в целом.

*И.С. Трепенюк, магистр экон. наук
Министерство экономики Республики Беларусь (Минск)*

НЕГАТИВНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ АНТИКОНКУРЕНТНЫХ СОГЛАШЕНИЙ

Формирование рынка требует создания конкурентной среды, представляющей собой совокупность рыночных сил и факторов, определяющих функционирование хозяйствующих субъектов, а также отношения этих субъектов в процессе конкуренции. Известно, что конкурентная среда характеризуется типом конкуренции, институциональной структурой рынка, степенью государственного регулирования.

Конкурентную среду исследовали классики политэкономии А. Смит и Д. Рикардо. В рамках классической политэкономии была сформулирована модель чистой конкуренции, которую иногда называют моделью совершенной конкуренции. Известные ученые К. Виксель, П. Саффа, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин развили идеи чистой конкуренции и заложили основы теории несовершенной конкуренции. Таким образом, сформировались несколько принципиальных моделей рынка: совершенной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополистической конкуренции и чистой монополии. Три последние модели характеризуют несовершенную конкуренцию.

Иными словами, в реальности преобладает несовершенная конкуренция. Поведение производителей в отраслях в условиях несовершенной конкуренции вступает в противоречие с интересами общества. Например, несовершенная конкуренция, как правило, приводит к появлению цен, превышающих предельные издержки, результатом чего становится неэффективное распределение ресурсов.

Характерной чертой экономики с несовершенной конкуренцией является то, что при данном уровне развития технологии цены товаров выше, а объемы производства ниже, чем на рынке с совершенной конкуренцией. Несовершенная конкуренция господствует в отрасли в том случае, когда отдельные производители имеют некоторую «власть» над ценой своего товара.

В большинстве случаев несовершенная конкуренция — это следствие двух основных факторов:

- в силу того, что крупные компании ведут бизнес с меньшими издержками, они могут продавать свою продукцию дешевле, чем мелкие предприятия-конкуренты, и последние не выдерживают ценового пресинга;
- наличие или введение различного рода барьеров или ограничения выхода на рынок усложняет задачу вхождения в отрасль новых конкурентов.

Степень несовершенной конкуренции зависит не только от количества и размеров предприятия, но и от его поведения. Если на рынке оперирует небольшое количество предприятий, каждое из них имеет выбор между кооперативным и некооперативным поведением. Предприятия считаются некооперативными, если действуют по своему усмотрению, т.е. не связаны в своем поведении никакими явными или тайными соглашениями друг с другом. Такая стратегия провоцирует «ценовые» войны. Кооперативное поведение предприятий используется в том случае, если они хотят изменить существующую конкуренцию. Соглашения между конкурентами могут снизить, исключить или усилить конкуренцию, например соглашения о ценах или о разделе покупателей снижают конкуренцию.

Наряду с традиционными монополиями, антиконкурентные соглашения (особенно горизонтальные соглашения) могут быть самым крупным источником антиконкурентного поведения в экономиках переходного периода.

Когда на рынке действует немного предприятий, они рано или поздно осознают свою взаимозависимость, что приводит как к их стратегическому взаимодействию, так и возникновению антиконкурентных соглашений: объединение сначала в картели, синдикаты, а затем в другие формы объединений. Такие соглашения могут снижать положительный эффект рыночной экономики, поскольку рынки требуют конкуренции независимых предприятий для эффективного распределения ресурсов, стимулирования эффективности производства и создания новой продукции.

Конкуренция служит одним из самых эффективных инструментов развития рынка, повышения качества товаров и услуг, формирования сбалансированных цен. В итоге все это идет на пользу потребителю, а субъект не останавливается в развитии.

Можно выделить следующие негативные проявления соглашений или согласованных действий между хозяйствующими субъектами, если

такие соглашения имеют целью либо могут иметь своим результатом сдерживание, ограничение или нарушение конкуренции:

- прямое или косвенное установление покупных или продажных цен или других условий хозяйственной деятельности;
 - ограничение или контроль за производством, распространением, техническим развитием или инвестированием;
 - распределение источников поставок либо ограничение права выбора и возможностей приобретения конкретной группой потребителей определенного вида товаров;
 - распределение рынков, отстранение от участия в хозяйственной деятельности либо ограничение выбора для использования рыночных возможностей;
 - согласованные действия конкурентов в связи с процедурами проведения конкурсных торгов;
 - создание препятствий выходу на рынок;
 - случаи применения дискриминации в отношении торговых партнеров при заключении одинаковых по стоимости и характеру договоров, включая установление цен, дискриминирующие условия установления покупных или продажных цен, которые ставят контрагента в неравное положение в сфере конкуренции по сравнению с другими торговыми партнерами;
 - при заключении договоров навязывание контрагенту обязательств, которые по своему характеру или коммерческому использованию не имеют никакого отношения к предмету этих договоров.
- Как известно, для конкурентной среды прежде всего нужны объекты конкурентной борьбы, чем их больше, тем сильнее конкуренция, или цены и выпуск должны определяться конкуренцией, а не регулированием.

Е.В. Филипенко

Белорусский государственный экономический университет (Минск)

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Сдерживающим фактором интенсивного развития экономики регионов являются структурные диспропорции в территориально-отраслевой социально-экономической системе. Изменение административно-территориального деления на практике используется редко и оказывается недостаточным, поскольку административно-территориальное деление не всегда соответствует социально-экономическому, а проблемы в регионах очень редко совпадают с территориальными границами.

Устранение явных структурных диспропорций может быть достигнуто за счет возрастания роли организационно-системной части потенциала районов посредством создания функциональных регионов.