

# ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА РАЗВИТИЕ ЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Темякова Т.В.<sup>158</sup>,

к.э.н., доцент

СГУ им. Н.Г. Чернышевского,

экономический факультет

(г. Саратов, Россия)

## Аннотация

*В данной статье анализируется состояние институциональной структуры российской экономики в целом и ее составляющих в отдельности, выявляются основные институциональные ограничения, влияющие на развитие ценовой конкуренции: высокий уровень коррупции, низкая эффективность функционирования рынка, высокая степень монополизации экономики, высокая доля посреднических и торговых издержек, инициирующих рост цены конечного продукта.*

**Ключевые слова:** ценовая конкуренция, институт, институциональная структура, институциональные ограничения.

**JEL-коды:** D 230, D 490, E 640, O 170, P 220.

---

<sup>158</sup>

Темякова Т.В., e-mail: [temyakova@yandex.ru](mailto:temyakova@yandex.ru)

## Введение

Исследование взаимосвязи состояния институциональной структуры российской экономики и уровня развития ценовой конкуренции необходимо для повышения эффективности функционирования рыночного механизма и ускорения модернизации отечественной экономики. Ценовая конкуренция реализуется в стремлении хозяйствующих субъектов привлечь потребителя, манипулируя продуктовыми ценами. Производители стараются сокращать издержки на изготовление и сбыт продукции, увеличивая прибыль от ее реализации, а также сокращать затраты потребителя на приобретение товара, повышая свою конкурентоспособность и гибкость ценовой политики. Важно определиться с понятием «институциональная структура». Согласно институциональной теории, совокупность институтов в обществе «образует институциональную структуру»<sup>159</sup>. При этом институт, как определяет Д. Норт, — это «совокупность следующих наборов: а) ограничений в виде правил и предписаний; б) процедур для обнаружения отклонений от правил и предписаний; в) моральных, этических норм поведения, в пределах которых должны определяться как механизмы формирования правил и предписаний, так и механизм по осуществлению принуждения»<sup>160</sup>. Следовательно, «институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения людей»<sup>161</sup>. Приведем иные рассуждения относительно экономической природы института, сложившиеся в рамках «новой институциональной экономики». Согласно воззрениям О. Уильямсона, институты представляют собой механизмы управления контрактными отношениями, следовательно, «важнейшими экономическими институтами являются фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация»<sup>162</sup>. В рамках заявленной темы статьи интересен анализ совокупности рыночных институтов как набора формальных и неформальных ограничений поведения хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности. Собственно, сказанное и определяет понятие «институциональная структура». Институциональная структура подвижна, а значит, изменчива, так как движение есть изменение вообще<sup>163</sup>. Понятие «развитие» отражает необратимое, направленное, закономерное изменение материи и сознания, т.е. данный термин определяется через понятие «изменение»<sup>164</sup>, что роднит эти термины. Бытует мнение, что «развитие» и «изменение» не тождественны, т.е. развитие не есть развитие «вообще», «всего», «всей материи», «Вселенной в целом», «всего и вся в предмете». Развитие связано только с

---

<sup>159</sup> Уильямсон О. (1993, с. 76).

<sup>160</sup> Норт Д. (1993, с. 79).

<sup>161</sup> Там же. С. 73.

<sup>162</sup> Уильямсон О. (1996, с. 48).

<sup>163</sup> Советский энциклопедический словарь / Под ред. А.М. Прохорова (1983, с. 362).

<sup>164</sup> Изменение — это перемена состояния объекта путем привнесения новых черт в его структуру.

конкретными материальными или духовными системами: развивающейся системой может быть отдельный организм, Солнечная система, общество, теория и т.п. Вне конкретных систем нет никакого развития. Автор соглашается с тем, что данная позиция не лишена смысла. Однако также известно, что выделяют прогрессивную и регрессивную линии развития. При этом прогресс в переводе с латинского есть движение вперед, успех<sup>165</sup>, регресс – обратное движение<sup>166</sup>, а движение – это изменение вообще, следовательно, вполне справедливо давать определение термину «развитие», оперируя понятием «изменение». В результате развития возникает новое качественное состояние объекта – его состава или структуры. Количественные параметры и качественные характеристики ценовой конкуренции по своей природе также изменчивы, следовательно, развитие ценовой конкуренции обуславливается присущей им внутренней изменчивостью. Однако в рамках представленной работы задача исследователя заключается в доказательстве того, что на развитие ценовой конкуренции помимо сказанного влияют изменения различного рода ограничений, созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим отношениям.

## **1. Административные барьеры**

Административные барьеры входа на рынок отражают институциональные ограничения, призванные защитить потребителей от некачественной продукции, снизить возможность оппортунистического поведения предпринимателей, обеспечить эффективную конкуренцию. Этим определяются выгоды общества от установления определенных правил входа на рынок. Однако превышение оптимальных границ администрирования рынков ведет к снижению степени конкурентности рыночной среды и формирует предпочтения предпринимателей к преодолению барьеров нерыночными методами.

Нерыночные методы, существующие вне правового поля, например, коррупция, нерегистрируемое предпринимательство и др., представляют собой пример неформального института российской экономики, оказывающего непосредственное влияние на динамику ценовой конкуренции.

Проанализируем влияние коррупции как неформального института российской экономики на развитие ценовой конкуренции. Согласно многочисленным обследованиям, коррупция как барьер для входа на рынок в России существует повсюду, практически все фирмы платят взятки налоговым инспекторам, таможенным работникам и чиновникам на местах. Проведенные обследования ОЭСР показывают, что руководители небольших предприятий в России сталкиваются с фактами манипуляций местными органами власти с

---

<sup>165</sup> Советский энциклопедический словарь / Под ред. А.М. Прохорова (1983, с. 1060).

<sup>166</sup> Там же. С. 1107.

40–50 налоговыми ставками и вычетами. Коррупция при налоговом администрировании представляет собой вид коррупции в сфере управления и может оказаться особенно разрушительной для частного сектора. Широкое распространение взяточничества в системе налогового управления влияет как на уровень конкуренции на рынке, так и на нормы прибыли рынка и его способность привлекать инвестиции вследствие искусственного искажения доходности. Способы борьбы с коррупцией сегодня достаточно дискуссионны, тем не менее считаем весьма важным сокращение до минимума взаимодействия между налогоплательщиками и чиновниками путем увеличения количества электронных налоговых услуг, создания и развития современных Центров приема и обработки информации по обслуживанию налогоплательщиков. Кроме того, совершенствование условий труда работников органов налоговой службы и разработка гибкой системы премирования с целью стимулирования их профессионализма также могут способствовать снижению уровня коррупции. Одним из показателей, иллюстрирующих уровень коррупции в стране, является индекс восприятия коррупции (ИВК) международного агентства Transparency International (см. рис. 1).

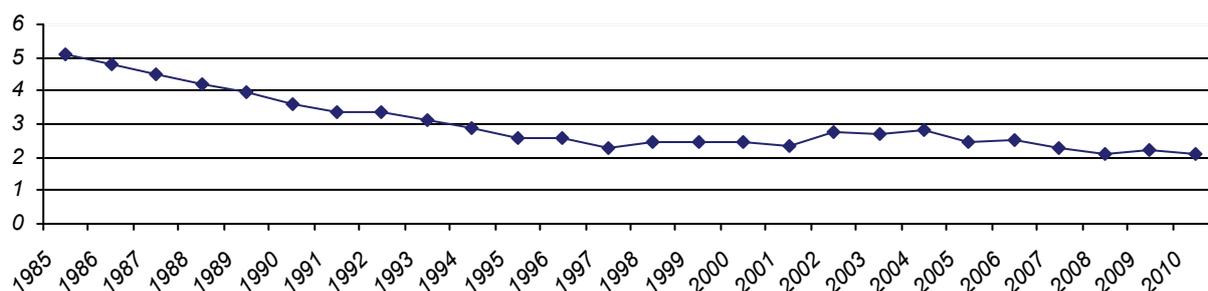


Рис. 1 Динамика индекса восприятия коррупции для России, в баллах<sup>167</sup>

Согласно данным рис. 1, с точки зрения внутренних и иностранных экспертов, уровень коррупции в нашей стране, начиная с середины 80-х гг. прошлого века, характеризуется устойчивой тенденцией роста. Если еще в 1985 г. оценка коррупции в баллах составляла 5,1 балла, то в 2010 г. данный показатель был равен 2,1 балла по шкале от 0 (самый высокий уровень восприятия коррупции) до 10 (самый низкий). Страна оказалась на 154-м месте из 178 возможных, в то время как в 2006 г. она находилась на 126-м месте в мире, а в 2007 г. — на 143-м месте.

Таблица 1

Индекс восприятия коррупции за 2010 г. в странах мира, в баллах<sup>168</sup>

<sup>167</sup> Составлено по данным международного агентства Transparency International / <http://www.transparency.org/>

Страна	Изменение с 2009 г.	Балл
Новая Зеландия	0	9,3
Сингапур	+2	9,3
Дания	+1	9,3
Германия	-1	7,9
Папуа — Новая Гвинея	0	2,1
<b>Россия</b>	<b>-8</b>	<b>2,1</b>
Таджикистан	+4	2,1
Ирак	+1	1,5
Афганистан	+3	1,4
Мьянма	+2	1,4
Сомали	+2	1,1

По данным табл. 1 соседями России в 2010 г. в списке стран с наихудшими значениями ИВК являются Папуа — Новая Гвинея, Кения, Лаос и Таджикистан. Лидерами индекса восприятия коррупции (ИВК) в положительном смысле традиционно многие годы являются Дания, Новая Зеландия, Сингапур с отметкой в 9,3 балла. Такой высокий уровень ИВК в этих странах свидетельствует о политической стабильности, хорошо развитых и практикуемых процедурах по урегулированию конфликта интересов, а также о прочных, функционирующих публичных институтах. Замыкают список традиционно Сомали, у которой 1,1 балла, Афганистан и Мьянма, получившие 1,4 балла, а также Судан и Ирак, получившие по 1,6 и 1,5 балла соответственно.

Такие результаты показывают, что страны, считающиеся наиболее коррумпированными, в то же время страдают от непрекращающихся конфликтов, разрушивших структуры государственного управления. Общие результаты ИВК за 2010 г. вызывают глубокую озабоченность, поскольку опасность возникновения коррупции по-прежнему сохраняется там, где отсутствует прозрачность, где институты все еще нуждаются в укреплении и где правительства до сих пор не ввели в действие антикоррупционное законодательство. Следовательно, наличие и достаточно высокий уровень коррупции в российской экономике увеличивают затраты отечественных предприятий, связанные с организацией производства и сбыта продукции, а следовательно, являются институциональным ограничением применения ценовых методов конкуренции.

<sup>168</sup> Там же.

## 2. Трансакционные издержки

Существенным институциональным ограничением развития ценовой конкуренции является высокий уровень трансакционных издержек, т.е. «издержек сбора и обработки информации, проведения переговоров, контроля и юридической защиты выполнения контракта»<sup>169</sup>. До новой институциональной теории существование трансакционных издержек не признавалось экономистами. Приоритетное внимание уделялось трансформационным, т.е. производственным издержкам. Тем не менее задолго до Рональда Коуза, основоположника неоинституционализма, например, К. Марксом, Э. Чемберлином были обнаружены издержки рыночного механизма. Так, К. Маркс изучил издержки обращения капитала, разделив их на чистые и дополнительные издержки. К чистым издержкам обращения относятся издержки, связанные с продажей товаров. «Это — издержки, необходимые для того, чтобы превратить стоимости из товарной формы в денежную форму»<sup>170</sup>. Дополнительные издержки «вытекают из процессов производства, которые продолжаются в обращении и имеют производительный характер»<sup>171</sup>. К дополнительным издержкам относятся издержки хранения, транспортировки, первичной переработки. Э. Чемберлин сравнивал производственные издержки с издержками сбыта. «Издержки производства включают все расходы, необходимые для того, чтобы создать товар (или услугу), доставить его потребителю и вручить ему этот товар в состоянии, пригодном для удовлетворения потребностей. Издержки сбыта включают в себя затраты, имеющие целью создать рынок или спрос на продукт. Издержки первого вида создают полезности, служащие удовлетворению запросов; издержки последнего вида создают и изменяют сами запросы»<sup>172</sup>. Сегодня среди всего множества трансакционных издержек можно выделить следующие их виды: 1) издержки поиска информации; 2) издержки ведения переговоров; 3) издержки измерения; 4) издержки спецификации и защиты прав собственности; 5) издержки оппортунистического поведения. Таким образом, трансакционные издержки не связаны с производством. Принято выделять особую категорию фирм, непосредственная деятельность которых связана с оказанием трансакционных услуг. К данной категории относятся посредники. Можно предложить детальную классификацию предприятий и организаций, оказывающих непосредственно трансакционные услуги. К ним относятся предприятия оптовой и розничной торговли, фирмы, специализирующиеся на оказании страховых услуг, осуществляющие операции с недвижимостью, банковский сектор, затраты на аппарат управления в других отраслях и др.

---

<sup>169</sup> Коуз Р. (1993, с. 9).

<sup>170</sup> Маркс К. (с. 151).

<sup>171</sup> Там же. С. 155.

<sup>172</sup> Чемберлин Э. (1959, с. 18).

Среди множества институциональных барьеров реализации ценовой конкуренции (низкая эффективность функционирования рынка, отсутствие четкой спецификации прав собственности, высокая степень монополизации экономики и др.) необходимо выделить высокую долю посреднических и торговых издержек, инициирующих рост цены конечного продукта. Это, в частности, подтверждает анализ структуры розничных цен некоторых продовольственных товаров.

Таблица 2

Структура транзакционных издержек в розничной цене на продовольственные товары,  
% от общего объема издержек<sup>173</sup>

Наименование товара	Транзакционные составляющие издержек				
	Налоги	Торговая наценка	Всего: налоги и торговая наценка	Посреднические услуги	Итого
Говядина	6,76	14,64	21,4	0,27	21,67
Свинина	7,81	15,19	23,00	0,27	23,27
Мясо птицы	7,32	16,73	24,05	0,31	24,36
Хлеб из пшеничной муки	7,53	16,67	24,2	-	24,2
Молоко цельное	7,87	15,09	22,96	1,77	24,73
Масло сливочное	8,06	13,46	21,52	-	21,51
Яйца столовые	7,35	17,66	25,01	5,82	30,83
Мука пшеничная	6,85	17,64	24,49	17,64	42,13
Сахар-песок	5,98	17,63	21,61	26,79	50,4
Масло подсолн.	6,21	17,6	21,81	13,93	37,74

Показатели, представленные в табл. 2, позволяют судить о структуре транзакционных издержек. Здесь приведены налоговая, торговая и посредническая составляющие издержек различных продуктов питания. Независимо от специфики продовольственного товара налоговая и торговая компоненты издержек варьируются незначительно (налоговая – 6–7% от общего уровня издержек, торговая – 15–17%). Однако посредническая составляющая растет по мере увеличения срока хранения товара, поскольку более длительный срок годности продукта питания (мука пшеничная, сахар-песок, подсолнечное масло) дает цепочке посредников возможность расти, и посредническая составляющая транзакционных издержек увеличивается с 0,27% общего уровня издержек в случае с говядиной и свининой до 26,8% при реализации сахара-песка. Итогом становится рост общего уровня издержек производства и реализации продукции, значительную часть которых, от 20 до 50% в зависимости от особен-

<sup>173</sup> Составлено по данным Центральной статистической базы / www.gks.ru

ностей производимого продукта, составляют издержки, связанные с продвижением его к покупателям и продажам. Автор согласен с позицией Д. Норта и Дж. Уоллиса, считающих, что транзакционные издержки делятся на издержки, возникающие в связи с защитой прав собственности; издержки, возникающие в отношениях «покупатель – продавец»; издержки, возникающие внутри фирмы и при взаимодействии с посредниками; следовательно, налоги, торговая наценка, посреднические услуги, поддающиеся счету, а потому являющиеся издержками, по сути, бухгалтерскими, становятся транзакционными издержками. Тем не менее нельзя утверждать, что, например, посреднические структуры вовсе не желательны в экономике страны. Положительная роль посредников заключается в ускорении доставки товаров, создании отдельных сегментов рынка, укрупнении партий товаров и др. Однако проблема здесь заключается в формировании адекватной величины и структуры посреднической и иных компонент транзакционных издержек.

Таблица 3

Экономия издержек обращения при использовании электронной торговли, %<sup>174</sup>

<b>Отрасль</b>	<b>Экономия издержек</b>
Электроника	29–39%
Грузовой транспорт	15–25%
Лесная промышленность	15–25%
Производство компьютеров и компьютерного обеспечения	11–20%
Аэрокосмическое оборудование	11%
Химическая промышленность	10%
Коммуникации	5–15%
Здравоохранение	5%
Пищевая промышленность	3–5%
Угольная промышленность	2%

Регулирование доли торгово-посреднических составляющих цен конечной продукции осуществляется на разных уровнях управления. Сегодня значительную роль в снижении транзакционных издержек могут играть информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). Несмотря на значительный относительный рост, вызванный скорее слабым развитием ИКТ в России в предыдущие десятилетия, российский сектор информационных технологий составляет небольшую часть мирового. На долю США приходится 30% всего объема мирового рынка ИКТ, на Европу – чуть менее 30%, Япония занимает около 10% рынка, на ос-

<sup>174</sup> Mann C.L. (2000).

тальные страны приходится 30%, а доля российского рынка составляет меньше 1% от объема мирового рынка ИКТ<sup>175</sup>.

Интернет-технологии необходимы при сокращении посреднической составляющей конечной цены продукта. На уровне предприятия электронная коммерция, по подсчетам инвестиционной компании Goldman Sachs, может привести к экономии издержек от 2 до 39% в зависимости от отрасли. Представленные в табл. 3 отрасли ранжированы по степени эффективности использования электронной торговли. Судя по показателям, эффективность электронной торговли в таких отраслях, как здравоохранение, пищевая и угольная промышленность, чрезвычайно низка (всего 2–5%, что несущественно). Потенциальные возможности экономии издержек в электронной коммерции возрастают на тех рынках, где длиннее цепь поставок, поскольку новые технологии вообще и интернет-технологии в частности позволяют фирмам сокращать количество посредников при заключении контрактов. Считается, что, используя Интернет, традиционные компании могут в среднем сокращать издержки на 10–15% и увеличивать прибыли на 50–100% в результате применения ценовых методов конкуренции. Эффект экономии на издержках возрастает во времени, так как он усиливается эффектом экономии на масштабе производства.

### **3. Ограничения развития ценовой конкуренции со стороны государства**

Обратимся теперь к анализу институциональной структуры отечественной экономики с позиций государства. Как известно, в эпоху существования СССР господствовали в умах общественности сформированные государством антиконкурентные настроения. В качестве альтернативы конкуренции было предложено социалистическое соревнование, базировавшееся на нормах поощрения (грамотах, благодарностях и др.). Типичной оценкой конкуренции можно считать мнение, приведенное в статье И. Ворожейкина «Противоположность конкуренции и социалистического соревнования», где отражались следующие общепризнанные представления о том, что конкуренция является основным свойством капитализма, что она представляет собой «войну всех против всех» и требует ликвидации с тем, чтобы перейти «к соревнованию, которым в настоящее время охвачено свыше ста миллионов тружеников Советского Союза»<sup>176</sup>. Вполне логичными государственными действиями, отражающими провозглашенный лозунг, стали усилия в направлении централизации ценообразования. Действительно, свобода предприятий в установлении цен на произведенную продукцию, являющаяся основой ценовой конкуренции, препятствовала реализации замыслов по строи-

<sup>175</sup> Центральная база статистических данных / www.gks.ru

<sup>176</sup> Ворожейкин И. Противоположность конкуренции и социалистического соревнования // Правда. — 1981 г. — 30 октября. — С. 2–3.

тельству социализма, в связи с чем характерным признаком советского хозяйства стала монополизация экономических отношений. Примечательно то, что монополия возникла не в результате действия неограниченной конкуренции, а как результат организационно-административной системы управления. Институты — это ограничения, в рамках которых осуществляют свою экономическую деятельность различные хозяйственные субъекты, так вот монополия и стала порождением тех самых институциональных ограничений в виде фактических запретов на любые формы, методы, направления предпринимательства.

Ярким формальным институциональным правилом советского периода стало неограниченное антиспекулятивное законодательство<sup>177</sup>. Естественно, что во всех странах мира с развитой рыночной экономикой проводятся антиспекулятивные мероприятия, однако в этих странах разграничиваются понятия спекуляции и предпринимательства, и спекуляция не требует уголовных мер наказания, но в России (СССР) даже в конце 80-х — начале 90-х гг. она оставалась уголовно наказуемым деянием<sup>178</sup>, хотя при нормальных условиях экономического развития спекуляция представляет собой вполне естественный метод ценовой конкуренции.

Следовательно, в советский период конкуренция подавлялась самой экономической системой, и ее место было занято монополией в лице государства. При этом анализ институциональной структуры советского хозяйства 70–80-х гг. позволяет озвучить интересную мысль: вопреки распространенному мнению отношения двух субъектов (государства и предприятий) не были отношениями подчинения и господства, скорее их можно назвать договорными<sup>179</sup>. Принципиальным моментом стало то, что государство взяло на себя роль монопольного посредника между всеми участниками экономического оборота, обеспечивая взаимодействия между предприятиями реального сектора экономики: финансовыми, производственными, страховыми и др. Институт монопольного посредничества был организационно оформлен в структуры Госплана, Госснаба, Госкомцен, Госбанка, а также отраслевых отделов ЦК и некоторых других центральных ведомств и организаций. Созданная система позволяла, во-первых, существенно экономить издержки обращения, в том числе тран-

---

<sup>177</sup> Например, в июле 1918 г. было принято постановление «О борьбе со спекуляцией монополизированными продуктами». Именно данное постановление стало первым толчком массовой борьбы со спекулянтами, под которыми понимались лица, занимавшиеся не санкционированной властями коммерческой деятельностью.

<sup>178</sup> В ст. 154 Уголовного кодекса РСФСР она квалифицировалась как скупка и перепродажа товаров или иных предметов с целью наживы. Предусматривалось наказание сроком от 2 до 7 лет при неоднократном совершении преступных деяний, от 5 до 10 лет при совершении преступления в особо крупном размере.

<sup>179</sup> Руководство предприятий проводило достаточно независимую политику как в части объемных показателей, так и в выборе ассортимента. У руководителей предприятий накопилось много возможностей корректировки установленных им планов, выбора параметров, по которым эти планы выполнять было нужно, а по каким необязательно; дозирования и искажения информации, предоставляемой государственным ведомствам о положении дел на заводе, предприятии, в организации и др. И, наоборот, были отработаны механизмы давления и лоббирования, направленные на «механику» установления для них определенных плановых заданий.

сакционные издержки, во-вторых, получать монопольную сверхприбыль, которая в значительной мере расходовалась на инвестиции в экономику (прежде всего в оборонную промышленность) и развитие системы в целом.

В рамках исследуемой проблемы особый интерес представляет государственное регулирование цен. Ценовое давление монопольного посредника должно рассматриваться как двустороннее. Если цена занижена, то — это давление на производителя, если завышена — на потребителя. Таким образом, совокупный уровень ценового давления определяется суммой абсолютных значений отклонений цен от равновесия. При этом отклонение теневых цен (т.е. самых подвижных и «конкурентных» из цен данного вида продукта) от официальных служило своеобразным индикатором несоответствия фактической официальной цене равновесной. Этот люфт отклонений был неодинаков для различных групп товаров, и можно выделить «вопиющие» группы товаров: это импортная качественная техника, качественные потребительские товары, импортное оборудование, сложные химические материалы и т.д. Видимо, можно также говорить об имевшей место тенденции все большего отклонения цен от равновесных и о возрастании ценового давления монопольного посредника на реальный сектор экономики (что проявилось, в частности, в росте подавленной инфляции). Лишь распад СССР, сопровождавшийся либерализацией цен, формальным результатом имел снятие государственных ограничений на уровень цен, что создало условия для реализации различных методов конкуренции, в том числе и ценовых. Однако переход к рынку не решил большой массив институциональных проблем. Для многих отраслевых рынков России характерными стали рыночные трансакции, строящиеся не столько на позитивных нормах, таких, как доверие, ответственность, сколько на негативных: традиционным становится нарушение договоров, условий сделок, невыполнение обязательств перед государственными структурами по поставкам в региональные продовольственные фонды, возврату льготного кредита и др., что и сегодня имеет место быть. В связи с этим важная роль в регулировании ценовой конкуренции принадлежит государству. Прежде всего отметим, что необходим контроль ценовой политики по горизонтали и по вертикали, крупнейших монополистов «Газпрома», «РЖД». Это позволит избежать экономически не оправданных повышений цен на продукцию и услуги этих монополий и стабилизировать в конечном счете розничные цены на потребительские товары.

Государственная политика цен должна быть направлена на достижение оптимального сочетания экономических интересов Российской Федерации и ее субъектов, обеспечение устойчивого развития экономики и роста благосостояния населения, защиту интересов потребителей от необоснованного изменения регулируемых цен (тарифов) и обеспечение доступности социально значимых товаров для нуждающихся, создание нормальной конкуренции,

повышение эффективности функционирования институтов ценового регулирования. Само наличие государственного регулирования цен является условием осуществления ценовой конкуренции. Данное регулирование может осуществляться как посредством воздействия на факторы, определяющие цену (спрос и предложение), так и посредством прямого влияния на уровень цен. В первом случае воздействие на предложение и спрос применяется в целях недопущения перепроизводства и недопроизводства товаров и услуг соответственно, что стабилизирует цены на них. Во втором случае государство устанавливает верхние и нижние пределы цен. Введение максимальной верхней границы цены, так называемой «социально низкой цены», устанавливаемой ниже цены равновесия, осуществляется в целях защиты интересов малоимущих потребителей данного продукта и обуславливает не только возникновение дефицита товара, но и превращение его в хронический, поскольку рыночный механизм преодоления дефицита путем повышения цены недостающего товара и увеличения объема его предложения блокируется. Установление минимального нижнего предела цены связывается с необходимостью государственной поддержки соответствующих отраслей (например, сельского хозяйства или новых наукоемких отечественных производств), однако в этом случае возникает затоваривание, которое также становится хроническим. В связи со сказанным правомерным будет утверждение о том, что последствия государственного регулирования цен неоднозначны и противоречивы.

Государственная политика цен должна также обеспечивать эквивалентность обмена между отраслями хозяйства. Однако в настоящее время эквивалентность обмена, прежде всего в таком межотраслевом комплексе, как АПК, не создана. В ходе реформ с начала 1990-х гг., сельское хозяйство было фактически лишено всех каналов государственной поддержки, что непосредственно сказалось на соотношении цен. Усугубился их диспаритет не в пользу сельского хозяйства (см. рис. 3).

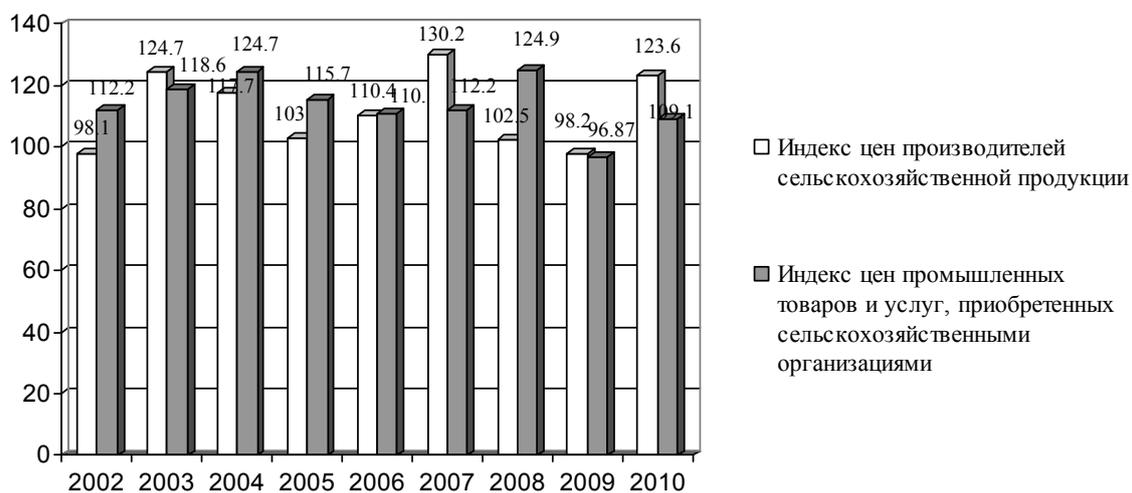


Рис. 3. Индексы цен производителей сельскохозяйственной продукции и цен на отдельные виды промышленных товаров и услуг, приобретенных сельскохозяйственными организациями по Российской Федерации в 2002–2010 гг.<sup>180</sup>

Как видно из рис. 3, динамика анализируемых индексов цен на протяжении рассматриваемого периода неустойчива. В целом на фоне превышения цен на промышленные товары и услуги, приобретаемые сельскохозяйственными организациями, над ценами производителей сельскохозяйственной продукции обращают на себя внимание три года — 2003, 2007 и 2010 гг. Именно в указанные годы наблюдалась обратная ситуация, однако неэквивалентный обмен между отраслями российского хозяйства в следующие года вновь возвращался. Можно предположить, если итоги 2011 г. покажут превышение индекса цен производителей сельскохозяйственной продукции, то появится надежда на положительную динамику и устранение неэквивалентного обмена между отраслями хозяйства. Однако сегодня говорить об улучшении положения сельскохозяйственных организаций пока рано. На самом деле вопрос о восприятии разных индексов роста цен в отраслях как признака неэквивалентности обмена является достаточно дискуссионным. Бытует мнение, что в рыночной экономике социально низкая цена — это нормальный элемент сглаживания диспропорций, который не приводит к нарушению общих ценовых пропорций в силу своей незначительности, следовательно, разные индексы роста цен в отраслях являют собой процесс восстановления эквивалентности. Автор не согласен с подобным утверждением. Обратимся к официальным статистическим источникам данных (см. табл. 4).

Проанализируем показатели финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий. К сожалению, официальная статистика ограничивается на сегодняшний момент данными за 2008 г. Тем не менее приведенные показатели наглядно иллюстрируют состояние сельского хозяйства, отрасли, входящей в АПК. Во-первых, прослеживается тенденция к сокращению числа сельскохозяйственных организаций, если в 2004 г. их насчитывалось 20,6 тыс., то к концу 2008 г. их уже было 8,5 тыс. единиц, что можно связать с банкротством убыточных производств, с укрупнением бизнеса, т.е. созданием агрохолдингов. Обратим внима-

<sup>180</sup> Составлено по данным Центральной базы статистических данных / [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

ние на динамику убыточных сельскохозяйственных организаций. В принципе двукратное сокращение убыточных предприятий соответствует 2,4-кратному уменьшению общего числа организаций, однако сумма убытка, несмотря на рост субсидий из бюджета, в расчете на одну убыточную организацию увеличивается, причем весьма резкий скачок наблюдался в 2008 г. (с 5,6 млн. руб. до 13,4 млн. руб.), что можно связать с экономическим кризисом, т.е. наблюдается сокращение числа убыточных предприятий на фоне роста суммы убытка.

Таблица 4

Основные показатели деятельности сельскохозяйственных организаций<sup>181</sup>.

Показатель/год	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Число сельскохозяйственных организаций (на конец года), тыс.</b>	20,6	19,0	16,9	15,2	8,5
в том числе убыточных:					
в процентах от общего числа сельскохозяйственных организаций	35	40	32	22	18
<b>Сумма убытка в расчете на одну убыточную организацию, тыс. руб.</b>	3386	3703	4353	5629	13 447
<b>Субсидии, полученные из бюджета на сельскохозяйственную продукцию, млн. руб.</b>	14 693	18 862	22 700	31 079	36 913
<b>Структура затрат на производство продукции сельского хозяйства в сельскохозяйственных организациях (в процентах к итогу):</b>					
оплата труда с отчислениями на социальные нужды	19	19	18	18	18
материальные затраты	70	71	70	70	70
амортизация основных средств	4	4	5	5	6
прочие	7	6	7	7	6
<b>Отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников сельского хозяйства к среднероссийскому уровню (в %)</b>	45	43	43	45	49

Известно, что цена сельскохозяйственных товаров зависит от величины издержек. Несмотря на растущую сумму субсидий, полученных из бюджета на сельскохозяйственную

<sup>181</sup> Составлено по данным: Сельское хозяйство, охота и лесоводство в России. 2009: Стат. сб. / Росстат. — М., 2009. — 439 с.

продукцию, львиную долю (70%) в структуре затрат на производство продукции сельского хозяйства в сельскохозяйственных организациях занимают материальные затраты, в которые включаются затраты на промышленные товары и услуги, приобретенные сельскохозяйственными организациями. Кроме того, заслуживает внимания такой элемент структуры затрат на производство продукции сельского хозяйства, как оплата труда. Опять-таки, несмотря на растущую сумму субсидий, в настоящее время оплата труда в сельском хозяйстве существенно занижена по сравнению с другими отраслями экономики. Если в 1990 г. среднемесячная оплата труда в сельскохозяйственных предприятиях составляла 93% к уровню в промышленности и 95% к среднему уровню по национальной экономике в целом, то в последние годы – соответственно около 33 и 47%. По такому низкому уровню оплата труда включается в искусственно заниженную себестоимость продукции, составляя лишь 18% в структуре затрат сельскохозяйственных организаций, что служит причиной неэквивалентного обмена между отраслями. В связи с этим российская практика опровергает мнение, согласно которому льготы позволяют несколько сгладить структурное и социальное неравенство в экономике и помогают поддерживать общественные пропорции. Результатом неэквивалентного обмена становится резкое снижение доли доходов сельского хозяйства в конечной розничной цене продовольственных товаров. Ухудшение эквивалентности обмена является основной причиной убыточной работы сельскохозяйственных предприятий, которых, несмотря на сокращение их числа, на 2008 г. насчитывалось 1,5 тыс. единиц.

#### 4. Институт частной собственности

Выше была рассмотрена эволюция взаимодействий государства, фирмы и потребителя, однако не учтен еще один аспект подобных взаимодействий, сыгравший существенную роль в развитии ценовой конкуренции. Речь идет об институте частной собственности как важнейшем элементе институциональной структуры российского хозяйства.

Таблица 5

Распределение предприятий и организаций по формам собственности<sup>182</sup>

	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Число предприятий и организаций, тыс.</b>								
<b>Всего</b>	<b>100</b>							
в том числе по формам собственности:								
государственная	14,3	4,3	3,4	3,3	3,0	2,8	2,6	2,5

<sup>182</sup> Центральная база статистических данных / [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

муниципальная	8,8	6,4	5,3	5,9	5,6	5,4	5,2	5,1
частная	63,4	75,8	80,5	80,7	82,5	83,3	84,1	85,1
собственность общественных и религиозных организаций	4,2	6,6	5,3	5,3	4,6	4,1	3,8	3,3
прочие формы собственности	9,3	6,8	5,6	4,8	4,3	4,4	4,3	4,1

Известно, что без наличия частной собственности в экономике невозможно развитие конкуренции вообще, в том числе и ценовой. Прежде всего следует отметить, что в теории институционализма под собственностью понимается отношение по отчуждению собственности; это право на отчуждение выводится из относительной редкости ресурсов собственности. Таким образом, теория институционализма ставит новые проблемы в развитии теории собственности и открывает новые возможности для ее исследования. В табл. 5 приведены статистические данные, характеризующие долю частной собственности в структуре собственности в России. Так, к концу 90-х гг. негосударственными были в России 92,2% строительных предприятий, 88,6% предприятий торговли и общественного питания, порядка 80% промышленных предприятий и около 90% предприятий малого бизнеса. В целом же за рассматриваемый период с 1995 г. по 2010 г. структура собственности претерпела следующие изменения: пятикратное сокращение доли государственной собственности и 20-процентное увеличение доли частной собственности, что предопределило динамическое развитие ценовой конкуренции.

Формирование и развитие института частной собственности в отечественной экономике связаны с процессом приватизации, начавшейся в 1992 г., итогом первого этапа которой стало преобразование государственных предприятий в акционерные общества с передачей контрольного пакета акций трудовому коллективу. Ориентированная на формальные показатели приватизация стала одним из основных факторов дестабилизации общественного производства. Ставшие частными, отдельные предприятия и их структурные подразделения в условиях высокой финансовой нестабильности и неопределенности естественным образом стали ориентироваться на взвинчивание цен и максимизацию текущих доходов, что негативно отразилось на возможности производства конкурентоспособной конечной продукции. Резко возросли транзакционные издержки, снизилась инвестиционная активность, возникли многочисленные разрывы в контурах хозяйственных отношений и обслуживаемых ими технических цепях. Реализация программы реструктуризации предприятий, введение процедуры банкротства убыточных предприятий до сих пор не решили проблему создания эффективного собственника, что служит существенным институциональным ограничением в развитии ценовой конкуренции.

## **Заключение**

В ходе исследования было доказано, что развитие институциональной структуры российской экономики, т.е. формирование институтов конкуренции, институтов прав собственности, оптимизация уровня транзакционных издержек, сокращение уровня коррупционности, является необходимым условием, основой для улучшения экономических показателей, характеризующих развитие ценовой конкуренции. Формирование и развитие институтов конкуренции становятся залогом уменьшения уровня рыночной концентрации, замедления темпа роста уровня цен на отдельные виды промышленных товаров. Учитывая разнонаправленное воздействие уровня развития разных составляющих институциональной структуры российского хозяйства на ценовую конкуренцию, можно утверждать, что данная проблема требует дальнейшего детального изучения хозяйственной практики с целью ее позитивной корректировки.

## **Список литературы**

Закон РСФСР от 27 октября 1960 г. «Об утверждении Уголовного кодекса РСФСР» (вместе с «Уголовным кодексом РСФСР»), утратил силу.

Ворожейкин И. Противоположность конкуренции и социалистического соревнования // Правда. — 1981 г. 30 октября. — С. 2–3.

Коуз Р. Фирма, рынок и право. — М.: Дело ЛТД, 1993.

Магун В.С. Российские трудовые ценности в современной перспективе // Социологические чтения. Выпуск 2. / Отв. ред. Е.Н. Данилова. — М.: Институт экспериментальной социологии, 1997.

Маркс К. Критика политической экономии (Капитал. Т. 2). Кн. 2. Процесс обращения капитала // Собр. соч. 2-е изд. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Т. 24, 1984.

Молоканов В.М., Московцев А.Ф. Что следует понимать под конкуренцией: к вопросу о единстве неоклассического и институционального подходов // Экономические науки. — 2009. — № 2 (51). — С. 84–90.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

Норт Д. Институты и экономический рост. Историческое введение // THESIS. — 1993. — № 2.

Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач / кол. авторов; автор и координатор исследований А. Ю. Юданов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2008.

Российская экономика в 2010 году. Тенденции и перспективы (Выпуск 32). – М.: Институт Гайдара, 2011. — С. 592.

- Сельское хозяйство, охота и лесоводство в России. 2009: Стат. сб. / Росстат. — М., 2009.
- Советский энциклопедический словарь / Под ред. А.М. Прохорова. — М.: Советская энциклопедия, 1983.
- Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО. — 1993. — № 5.
- Уильямсон О. Экономические институты капитализма. — СПб., 1996.
- Цухло С.В. Конкуренция в российской промышленности (1995–2002 гг.). — М., 2003. — С. 106.
- Цухло С.В. Конкуренция в российской промышленности в 2003–2009 гг. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. — С. 136.
- Чемберлен Э. Теория монополистической конкуренции. — М.: Экономика, 1959.
- Mann C.L. Global Electronic Commerce. — Washington, DC: Institute for International Economics, 2000.
- Данные международного агентства Transparency International / <http://www.transparency.org/>
- Центральная база статистических данных / [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

# THE EFFECTS OF THE RUSSIAN ECONOMY INSTITUTIONAL STRUCTURE ON PRICE COMPETITION DEVELOPMENT

*T.V. Temyakova,*

PhD in Economy, associated professor

Saratov State University,

Economic Department

(Saratov, Russia)

## **Annotation**

*The Russian economy institutional structure, its current state and composed elements have been analyzed in this article. The main institutional constrains, which influent on the price competition development, have been revealed. These constrains are the following factors: the high level of corruption, the low efficiency of the market forces, the high level of the economy monopolization, the large part of the intermediate and trade costs elevating the final products prices and the.*

**Key words:** price competition, institute, institutional structure, institutional restrictions.

**JEL-codes:** D 230, D 490, E 640, O 170, P 220.