

УДК 338.24

## МОНОПОЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

А.И. КОРОТКЕВИЧ

канд. экон. наук, доцент,  
заведующий кафедрой банковской экономики  
Белорусского государственного университета, г. Минск

АЛЬ-ХАМЗАВИ АКРАМ АББАС РХАИФ

аспирант кафедры банковской экономики  
Белорусского государственного университета, г. Минск

### Аннотация

*В статье обоснована необходимость монополизации экономики как способа повышения эффективности участия в международной конкуренции. Рассматривается возможность создания условий, когда национальные монополии могут стать основными двигателями инновационного развития экономики и источниками валютных поступлений в Республику Беларусь.*

*Ключевые слова: монополия, государственное планирование, свободный рынок, конкуренция, инновационное развитие, транснациональные компании.*

### Abstract

*In the article the necessity of monopolization of the economy as a way of increasing the effectiveness of participation in international competition. Consideration is being given to creating conditions where national monopolies can become major engines of economy innovation development and sources of foreign exchange earnings in the Republic of Belarus.*

*Key words: monopoly, State planning, free market, competition, innovation, transnational companies.*

### ВВЕДЕНИЕ

В системе экономических отношений Республики Беларусь осталось довольно много от социалистической экономики в плане того, как ее понимали в СССР. В качестве основных недостатков, унаследованных национальной экономической системой Республики Беларусь, можно указать такой, как высокая степень участия в управление предприятиями

государственных чиновников, для которых финансовые результаты деятельности субъектов хозяйствования по-прежнему не являются главными, не выступают в качестве основного критерия эффективности работы организаций. Довольно часто к недостаткам также относят высокую степень монополизации белорусской экономики, государственного вмешательства в экономические процессы и чрезмерное их планирование. Рассмотрим подробнее эти аспекты, лежащие в основе функционирования национальной экономической системы Беларуси.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В качестве основного довода против монополизации экономики приводится снижение уровня конкуренции, которая в условиях свободного рынка ведет к установлению минимально возможных (по технологическим условиям) цен. При этом надо заметить, что в теории свободного рынка конкуренция является необязательным следствием закона спроса предложения, а в теории идеального рынка она практически отсутствует. Такой результат возникает только в относительно однородной экономике, где функционирует большое количество предприятий примерно одинакового размера, вход на рынок ничем не ограничен, инвестиции окупаются практически мгновенно, нет экзогенных вмешательств (в том числе и технологических, о чем сторонники свободного рынка часто забывают), а срок жизни продукта значительно превосходит время необходимое для установления равновесной цены.

Условия современной экономики значительно отличаются от вышеописанных – экономика разнородна, существует большое количество малых и средних предприятий и сравнительно меньшее количество крупных субъектов хозяйствования. Однако, именно крупные предприятия, прежде всего, в сфере материального производства создают значительно больший объем продукта, по сравнению с другими субъектами хозяйствования. Причем это объективная реальность, основанная на современных технологиях и обусловленная их применением. Так, например, в обрабатывающей промышленности Швеции, стране, которая обоснованно может выступать в качестве критерия эффективности социально-экономического развития Республики Беларусь [1, 2], всего 1,7% предприятий, насчитывающих более 199 работников. При этом, предприятия, насчитывающие более 249 работников, производят 64% всей продукции обрабатывающей промышленности [3].

Очевидно, что во многих видах экономической деятельности промышленности для создания нового производства требуются очень большие капитальные вложения. Например, чтобы начать современное

производство автомобилей «с нуля» надо вложить около ста миллионов долларов США для приобретения автоматических и автоматизированных производственных линий, оплаты или создания нематериальных активов и т.п. Подобное утверждение справедливо и в отношении таких видов экономической деятельности, как самолето- и кораблестроение, большинства отраслей машиностроения, производства электронной техники, фармацевтической отрасли.

Некоторые виды экономической деятельности, такие как производство обуви, мебели, одежды можно разделить на две части: серийное производство, которое также требует больших вложений и ремесленное производство, ориентирующееся на индивидуального потребителя и требующее, в основном, вложений в человеческий капитал. Поэтому вторую часть было бы правильнее отнести к услугам. Вход в остальные виды экономической деятельности существенно ограничен, поскольку требует больших материальных затрат и именно в них создается наиболее значительная часть валовой добавленной стоимости.

Сфера услуг, например, в таких ее видах экономической деятельности, как, финансовые услуги, услуги связи, крупные торговые предприятия, также требует существенных первоначальных вложений. Поэтому национальную экономическую систему можно поделить на два основных сектора: сектор крупных предприятий и сектор средних, малых и микропредприятий и индивидуальных предпринимателей. Во втором секторе законы идеального рынка ограничено применимы, если не затрагиваются интересы крупных предприятий. Под ограничением понимается то, что закон ценообразования действует лишь в одну сторону – в случае недостатка товара его цена повышается; понижение цены с соответствующим уменьшением прибыли, в случае относительного избытка товара, действует только до окончания запасов этого товара, затем его производство прекращается (этот эффект обычно завуалирован усилиями предприятия в области маркетинговой политики). На современных рынках цена понижается только для получения дополнительных возможностей расширения объемов производства, при условии как минимум сохранения существующего уровня рентабельности. Это может происходить в случае инноваций, эффекта масштаба производства, которые ведут к снижению себестоимости.

Необходимо отметить, что зачастую экономисты ошибочно указывают причину снижения цены на продукцию падением спроса на нее. Это объясняется тем, что в теории свободного рынка не допускаются никакие экзогенные вмешательства, в том числе и технологические. Ни одна из современных моделей свободного рынка не будет устойчивой в случае учета инновационных воздействий, поскольку все они основаны

на гипотезе «цена – спрос». Исходя из этой гипотезы выводится положение об информационной роли рынка. Если смоделировать ситуацию, в рамках которой выбирается производство для вложения капитала, тогда исходя из этой теории, при снижении цены на продукцию данного производства инвестиции в него будут считаться нецелесообразными. Исходя из этих соображений бессмысленными были вложения средств в производство компьютерной техники (цены на компьютеры с 90-х годов прошлого века снижаются), либо в автомобилестроение, после революции цен на автомобили в начале прошлого века.

Крупные предприятия также могут конкурировать друг с другом, но поскольку их союз по причине их небольшого количества является реальным в силу того, что может принести больше пользы, чем конкуренция, они чаще всего являются олигополистами лишь с юридической точки зрения, которую мы сейчас не рассматриваем, отличаясь от монополий лишь формальными признаками. В большинстве развитых стран идет борьба с монополиями, но чаще всего это приводит только к внешним формальным изменениям, а провозглашаемая цель этой борьбы – рыночное ценообразование остается недостижимой, в силу выше перечисленных причин. Например, успешное судебное преследование монополии Б. Гейтса никак не изменило ситуацию на рынке компьютерной техники и программного обеспечения. Более того борьба с монополиями может принести вред национальной экономике. Это объясняется тем, что законы свободного рынка сейчас действуют на глобальном рынке, объединяющим рынки всех стран с открытой экономикой. Здесь национальные монополии и транснациональные компании (ТНК) выступают как равноправные и независимые производители. Поэтому между ними идет настоящая конкурентная борьба, от которой выигрывают покупатели всех стран, куда допущены эти национальные монополии, поскольку в результате этой борьбы появляются новые товары, цены на которые неизбежно снижаются из-за развития технологий. Здесь невозможно дождаться равновесия, поскольку непредсказуемы пути развития технологий. Именно участники этой борьбы добиваются развития технологий, так как только у них и у конкретных государств может хватить на это средств.

В нашей стране также большинство крупнейших предприятий являются национальными монополистами, что зачастую становится поводом для критики со стороны большинства либеральных экономистов. Но, во-первых, надо разделить монополии на два типа: монополии, которые конкурируют с иностранными предприятиями и ТНК и естественные монополии. Монополии первого типа не смогут поднять цены выше цен зарубежных предприятий представленных на нашем

рынке, поэтому государство не должно вмешиваться в их ценообразование, а если их продукция экспортируется, то должно принимать меры к их дальнейшему развитию. Естественные монополии в данном контексте определим как монополии, не имеющие конкурентов внутри страны, потому что их продукция не поставляется нам зарубежными предприятиями. Эти монополии требуют постоянного контроля государственных органов за их ценообразованием. При этом под контролем понимается не только проверка бухгалтерской отчетности, но и проверка всех калькуляционных документов, обоснованности численности работников, производимых затрат. Именно в этих монополиях государству имеет смысл установить максимально допустимый уровень заработной платы. При этом, проверка должна проводиться независимыми агентствами.

Монополии первого типа независимо от формы собственности должны управляться руководством, получающим зарплату в зависимости от уровня получаемой прибыли. Степень вмешательства государства в деятельность монополий, если последняя является тем или иным образом собственностью государства, должна быть обусловлена в том числе контрактом, заключающимся с руководителями и оговаривающим порядок частичного перехода предприятия в собственность руководителей. Т.е. речь идет, в том числе о необходимости выборе в современных условиях хозяйствования способа приватизации предприятия.

Для того чтобы определить какие способы приватизации выбрать, надо определить цель ради которой она осуществляется и способы достижения этой цели. В качестве последней должна выступать необходимость достижения эффективного управления приватизируемым предприятием. Под эффективностью понимается достижение максимальных финансовых результатов. Исходя из этой единственной цели и следует рассматривать задачи приватизации. Почему именно приватизация помогает достижению этой цели? Потому, что, как показывает многовековой опыт товарного производства, только собственник присваивающий результаты деятельности своего предприятия достигает оптимальных результатов. Он может для этого сам управлять предприятием или делать это вместе с нанятыми топ менеджерами. Однако только собственник, для которого его дело это единственный источник жизненных благ, обладающий необходимыми знаниями и энергией, будет до конца бороться за нужный финансовый результат.

Сегодня в Беларуси собственником большинства крупных предприятий является государство или непосредственно, или как владелец контрольного пакета акций. Независимо от того какому госоргану (министерству, концерну, холдингу) принадлежит предприятие, его будут

олицетворять конкретные государственные чиновники. Но интересы чиновников значительно отличаются от интересов собственника – их основная задача защита государственных интересов и поэтому, при планировании работы предприятия, чиновник будет делать это исходя из интересов государства, которые выглядят для него перечнем определенных предписаний. Один из наиболее типичных случаев такого столкновения интересов – увольнение лишних работников. Чиновники при этом пытаются навязать исполнение задач государственных органов по созданию рабочих мест и выплату пособий по безработице на предприятие, тем самым создавая скрытую безработицу, искусственно понижая производительность труда и ухудшая финансовые результаты работы предприятия. Кроме того зарплата чиновника, его продвижение по служебной лестнице как правило определяются многими показателями не имеющими отношения к финансовым показателям работы предприятия; под кураторством чиновника находится несколько предприятий, интересы которых могут сталкиваться и чиновник не всегда рационально решает эти вопросы. Еще одна отрицательная сторона большинства чиновников – боязнь изменений и отсутствие инициативы. Следует также учитывать существующую практику выдачи государственному предприятию льготных кредитов и других преференций, которые также отучают их руководство от работы в условиях настоящего предпринимательского риска и поэтому госпредприятия практически всегда показывают худшие результаты. Последнее утверждение очень красноречиво подтверждают исследования Всемирного банка, в котором проводится сравнительная оценка эффективности функционирования предприятий в разрезе различных форм собственности [4].

Таким образом, в конечном итоге в процессе приватизации необходимо передать предприятия в руки инициативных, профессионально подготовленных, готовых воспринимать инновации предпринимателей, являющимися специалистами в предметной области, перед которыми должна стоять только одна цель – достижение максимальных финансовых результатов работы предприятий. В данное время не может идти речь о продаже им субъектов хозяйствования, поскольку в Республике Беларусь нет людей обладающих необходимыми для покупки крупных предприятий финансовыми средствами. Поэтому предлагается следующая схема приватизации ОАО с контрольным пакетом в руках государства:

Если руководитель предприятия обладает вышеперечисленными качествами, ему предлагается работать на следующих условиях:

1. Выплачивается минимальная зарплата, составляющая, например, 50% средней зарплаты по стране.

2. При условии рентабельной работы предприятия и достижения оговоренного размера прибыли, в определенные контрактом сроки (раз в квартал или в год) передается в собственность пакет акций предприятия, величина которого определяется в зависимости от достигнутых финансовых результатов (формула зависимости также оговаривается в контракте), причем по его желанию часть пакета может быть оценена по рыночной (в случае отсутствия котировки по номинальной) цене и выплачен денежный эквивалент.

3. Размер периодически передаваемых пакетов акций определяется таким образом, чтобы ежемесячный доход руководителя от этих операций равнялся бы средней зарплате руководителя аналогичной организации в Швеции или другой стране со схожи по значению показателем Джинни.

Аналогичные условия оплаты предлагаются ведущим специалистам с целью их мотивации на проведение инновационной производственной политики.

В контракте обязательно должно быть указано, что с момента его заключения до момента расторжения право собственности государства на результаты работы этого субъекта хозяйствования прерывается (в том числе различные отчисления от прибыли, кроме оговоренных в налоговом кодексе) и предприятие работает на правах частного, за исключением права полной или частичной передачи его или его долгосрочных активов другим собственникам.

Таким образом, достигается заинтересованность руководителей и ведущих специалистов в достижении наилучших финансовых результатов и осуществляется постепенная реальная приватизация предприятий.

Именно такие монополии с учетом предлагаемых изменений отношений собственности могут стать полноправными участниками мирового рынка или став дочерней организацией какой-либо ТНК или национальной монополии, с перспективой стать самостоятельной организацией, или сами по себе. Необходимо отметить, что таким путем образовалось большинство крупных промышленных предприятий Китайской народной республики (КНР), которая смогла привлечь для этого иностранные предприятия двумя факторами: дешевой рабочей силы и огромным по масштабам потребительским рынком.

Потребительский рынок Беларуси незначителен, но при этом он является частью рынка ЕАЭС, который достаточно велик. Весомым аргументом в пользу целесообразности реализации предложенного пути становления национальных монополий полноправными участниками мирового рынка является и более дешевая сравнительно с западноевропейскими странами рабочая сила, особенно на фоне снижения привлекательности КНР за счет повышения уровня заработной платы в этой стране.

Необходимо отметить, что в настоящее время зарплата белорусского и шведского работника в промышленности на доллар США произведенной продукции по ППС практически одинаков. Как показали расчеты уровень заработной платы белорусского работника в промышленности на доллар США произведенной продукции по ППС составляет 15,88 центов (2013 г.), в то время как у шведского – 15,90 центов (2010 г.) [5,6]. Поэтому, следует рассмотреть вопрос сохранения размера заработной платы на существующем уровне в среднесрочной перспективе, не повышая ее для большинства категорий работников промышленности даже при повышении производительности труда.

Кроме этого в пользу монополий говорит и то внимание, которое они уделяют финансированию научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), проводимых как внутри монополий, так и заказываемых у соответствующих представителей научно-технической сферы. Низкий уровень белорусских технологий во многом объясняется тем, что отечественные монополии слишком малы и бедны для того, чтобы вести или заказывать крупные НИОКР, которые требуют дорогого оборудования, командировок, приглашения иностранных специалистов и т.д. В большинстве развитых стран государство финансирует в основном фундаментальные исследования, участвуя в финансировании прикладных исследований на паях с крупным бизнесом.

Говоря о вмешательстве государства в экономику, его противники приводят в основном те же доводы, что и о вреде монополий. Особенно часто указывается на то, что вмешиваясь в экономику, государство может нарушить установившееся равновесие. Нет ни одной макроэкономической модели, в которой была бы показана возможность автоматического достижения устойчивого равновесия в условиях меняющихся технологий, влияния маркетинга, быстрой смены товаров. Более того, как показывает длительный опыт существования подобий свободного рынка, неизбежно наступают кризисы (на товарных рынках, на финансовых, на рынках рабочей силы) и только вмешательство государства или другое экзогенное вмешательство позволяет им закончиться и перейти в обычное состояние между кризисом и неустойчивым равновесием. Именно несоблюдение экзогенных регламентов банками США и использование ими фьючерсной инновации привело мировой финансовый рынок к кризису, и только вмешательство государств и административное управление рыночной системой привело к менее катастрофическим потерям, которые были бы в случае развития кризиса естественным путем нерегулируемого рынка. Страшные социальные последствия рождает полностью эндогенно регулируемая невидимой рукой рынка экономика. Поэтому даже анархисты отходят от идеи нерегулируемого рынка. Вопрос только в степени регулирования.



Как уже отмечалось выше, в каждом достаточно развитом государстве существуют несколько рынков – товарный рынок индивидуальных предпринимателей, средних, малых и микро предприятий и товарный рынок крупных предприятий, финансовый рынок, рынок рабочей силы. Наиболее близок по своим свойствам к классическому свободному рынку первый из этих рынков, поэтому регулировать его можно минимальным образом, поскольку даже кризисные явления на этом рынке не так опасны в силу малой связности агентов этого рынка между собой. Наиболее пагубны последствия кризисов на финансовом рынке, которые могут привести к краху всю экономику, к тому же это самый неустойчивый из всех рынков, колебания стоимости его инструментов, поскольку они носят нематериальный характер, могут достигать большой амплитуды от неоправданных ожиданий, слухов, паники. Регулированием этого рынка занимаются во всех странах, в том числе и в США, регулятором как известно является по разному называемый Центральный банк. Остается один рынок – товарный рынок на котором работают национальные монополии. Уже говорилось о той положительной роли, которую они играют в национальной экономике. К ним надо добавить еще одну – планирование, осуществляемое монополиями.

Планируя свою деятельность монополии фактически планируют состояние рынка, благодаря чему его поведение становится неустойчивым, но прогнозируемым. Пример – планирование странами (а фактически монополиями) цены на нефть. А возможность планировать свою деятельность для бизнеса равносильно получению дополнительной прибыли. Поэтому для государства целесообразно вступать в союз с монополиями, обмениваясь с ними взаимными уступками или склоняя их к производству каких либо продуктов на уровне госзаказов. При этом конечно необходимо ввести прогрессивный налог на прибыль, поскольку только в этом случае государство сможет успешно выполнять свои социальные функции. Пример размера налога на прибыль можно посмотреть, например, в отчете о прибылях компании Volvo. Конечно, для нашей страны, когда собственником всех монополий является государство говорить о такой политике, кажется, не время, но заключив с руководителями этих монополий контракты, о которых говорилось ранее, государство сделает первый шаг к их приватизации и повышению эффективности функционирования, обеспечив в том числе.

## ВЫВОДЫ

Резюмируя вышенаписанное можно сказать, что национальные монополии могут стать основными двигателями инновационного развития

экономики Беларуси и источниками валютных поступлений. Поднять цены выше среднемировых они не смогут, поскольку на внутреннем рынке свободно могут торговать (особенно после вступления в ВТО) иностранные монополии. Основное, что необходимо белорусским монополиям для успешной конкуренции – это постепенная приватизация их руководителями профессионалами и другими ведущими специалистами и наличие эффективных партнерских отношений с государством с точки зрения повышения конкурентоспособности национальной экономической системы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Короткевич, А.И. Сравнительный анализ структуры добавленной стоимости экономик Республики Беларусь и Швеции по видам экономической деятельности / А.И. Короткевич, Б.В. Лапко, Д.В. Шпарун // Вестник БГУ. – 2015. – № 1. – С. 47–54.

2. Короткевич, А.И. Сравнительный анализ состава и структуры работников промышленности Беларуси и Швеции: выводы для Беларуси / А.И. Короткевич, Б.В. Лапко // Белорусский экономический журнал. – 2016. – № 4. – С. 113–131.

3. Данные по основным предприятиям Швеции [Электронный ресурс]: Интернет-портал статистической службы Швеции. – Режим доступа: [http://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/en/ssd/START\\_\\_NV\\_\\_NV0109\\_\\_NV0109L/BasfaktaStorlekFEK07/table/tableViewLayout1/?rxid=44404c5a-fa4b-4e55-9cd0-ffd63e851d5d](http://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/en/ssd/START__NV__NV0109__NV0109L/BasfaktaStorlekFEK07/table/tableViewLayout1/?rxid=44404c5a-fa4b-4e55-9cd0-ffd63e851d5d) – Дата доступа: 04.01.2017.

4. Страновой экономический меморандум для Республики Беларусь: экономическая трансформация для роста. Отчет Всемирного банка / Всемирный банк – Вашингтон. Округ Колумбия, 2012. – 113 с.

5. Реальный сектор экономики [Электронный ресурс] : Интернет-портал Национального статистического комитета. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/> – Дата доступа: 12.11.2016.

6. Статистическая база данных [Электронный ресурс] : Интернет-портал статистической службы Швеции. – Режим доступа: <http://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/?rxid=09a7869d-3431-404c-ae5c-17d1b88f48c4> – Дата доступа: 01.11.2016.

*Статья поступила в редакцию 20 декабря 2016 года.*