

## Усиление эффектов конкурентного регулирования в информационном обществе

© 2010 А.С. Груничев

кандидат экономических наук

Московский государственный институт электроники и математики

(Технический университет)

E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье представлен обобщенный вариант конкурентной стратегии государства в виде системы рекомендаций рыночного регулирования.

*Ключевые слова:* конкурентная стратегия, ценовое регулирование, методы регулирования, налоговое регулирование.

На практике эффекты конкурентного регулирования включают в себя расширение занятости, развитие предпринимательства, формирование среднего класса из среды предпринимателей и работающих на вновь созданных рабочих местах, своевременность выплат заработанных ими средств. Их социальное благополучие является основой социально-экономической стабильности и развития экономики.

Конкурентная стратегия регулирования, по нашему мнению, предусматривает: предупреждение возможностей банкротства и ликвидации предпринимательской структуры, ее способности к кредитованию, инвестированию, расширению деловой активности; предсказуемость экономической модели поведения; интенсификацию инвестиционного процесса; возможность развития внешнеэкономической деятельности; устойчивое выполнение взаимных обязательств с партнерами. То есть такая стратегия, на наш взгляд, представляет собой деловую концепцию, увязанную с набором реальных действий, которые способны реализовать концептуальные положения по созданию реального преимущества на рынке в течение длительного периода времени.

Обобщенный вариант конкурентной стратегии, представленный в виде системы рекомендаций рыночного регулирования, может охватывать: определение приоритетов долгосрочного экономического развития, устранение ограничений на слияние собственности и управление финансовых и производственных структур; стимулирование совокупного спроса, в том числе при помощи расширения государственных закупок и заказов (социальные нужды, образование, здравоохранение, наука, госрезервы); государственная поддержка развития передовых технологий, базовых отраслей, информационной инфраструктуры, крупного лизинга отечественной

техники; введение эффективных систем защиты внутреннего рынка; преодоление дезинтеграции денежной и кредитно-банковской системы, восстановление нормального платежно-денежного оборота, создание нового финансового рынка, восстановление государственной монополии в некоторых секторах внешнеэкономических связей и внешней торговли.

Главным критерием является ценность регулирующих воздействий при реализации инновационного проекта или программы, а дополнительным критерием можно считать желаемые конкурентные преимущества. Методическую основу для оценки альтернатив образуют методы анализа и прогнозирования, прежде всего, методы разработки сценариев.

В общем концептуальном плане представляется правомерным выделить три взаимосвязанных ограничения, которые необходимо выполнить при осуществлении предлагаемого предопределения развития объектов рынка. Первое из этих ограничений заключается в соблюдении макроэкономического финансового равновесия. Второе ограничение касается необходимости сохранения стимулов к текущей инвестиционной активности со стороны рыночных субъектов. Наконец, третье ограничение заключается в соблюдении определенного паритета государственных инвестиций и инвестиций частных инвесторов, максимального эффекта взаимодополнения между государственными и частными инвестициями.

С течением времени, безусловно, происходят значительные изменения в методологии, в предлагаемых процедурах и методах конкурентного регулирования, а также в способах их развития.

Возрастающая сложность организационно-технологической деятельности, изменение внешних условий функционирования, динамичные, глобальные рынки требуют формирования но-

вых теоретических и методических подходов. В то же время структурные изменения, выражающиеся в появлении и постоянном увеличении числа рыночных объектов, ведут к возникновению новой экономики, в которой любые структуры, конкурируя друг с другом, реально влияют на изменение рыночной среды.

Значительные структурные изменения, произошедшие в ходе экономического кризиса, оказали негативное воздействие на состояние потребительского рынка, так как во многом утрачена возможность координации деятельности по товарному наполнению рынка и движению товаропотоков.

Для формирования эффективного конкурентного регулирования в нашей стране, прежде всего, необходимо определить, какая из его трех основных целей более всего соответствует стремлению создания конкурентоспособной рыночной системы. Определение базовой цели политики России должно основываться, по нашему мнению, в первую очередь, на современных экономических теориях, опыте применения методов конкурентного регулирования развитых стран.

Структурная особенность заключается в том, что, кроме преобладания монополистических и олигополистических рынков, значительную часть занимают экономические сферы, где элементы рынка вообще отсутствуют. Здесь монополия в основном определена не в традициях экономических учений, как ситуация, когда производитель или продавец данной продукции или услуг контролирует большую часть ее реализации, а как полное отсутствие выбора для потребителя. Поэтому необходимо тщательное изучение конкретных рынков для определения специфики конкурентного регулирования в таких сферах. Примером тому может служить банковская и страховая сферы.

Отсутствие в России широкого слоя мелких и средних предпринимателей как на рубеже XIX-XX вв.<sup>1</sup>, так и в современном обществе определяет необходимость выдвижения на первый план двух других целей конкурентного регулирования: защиты конкуренции и эффективности распределения ресурсов.

Историческая предрасположенность российской экономики к макроструктурам, к концентрации производства и капитала на фоне современной интеграции мировых рыночных систем, конкуренции товаропроизводителей и продавцов на межнациональных рынках является, на наш взгляд, ключевым фактором, дающим все основания говорить о возможности достаточно скорого и достойного включения России в мировую конкуренцию передовых экономических

стран. Экономическое возрождение нашей страны в большой степени зависит от учета этого фактора и, следовательно, от того, будет ли государственное конкурентное регулирование России руководствоваться целью эффективного распределения. Эффективная политика должна строиться так, чтобы, с одной стороны, препятствовать проявлению антиконкурентного поведения, а с другой - не сдерживать эффективное использование больших масштабов производства.

В российской экономике сохраняется необходимость государственного вмешательства в процесс рыночного ценообразования, что объясняется ростом цен на основные продовольственные товары, тогда как заработная плата и другие доходы большинства населения остаются либо без изменения, либо снижаются. Помимо этого, нарушена эквивалентность обмена между отраслями народного хозяйства.

Так как отношения между субъектами обмена носят товарно-денежный характер, важнейшим инструментом регулирования товарных рынков является ценовое регулирование.

Структура регулирования национальной экономической системы приведена на рисунке, где СРФ - система регулирования на федеральном уровне; СРР - система регулирования на региональном уровне, ЗА - законодательные акты, регламентирующие ценовое регулирование, К - множество методов конъюнктурного регулирования  $M_1...M_m$ ; А - множество методов антиинфляционного регулирования  $M_a...M_n$ ; С - множество методов структурного регулирования  $M_g...M_q$ ; В - множество методов внешнеэкономического регулирования  $M_s...M_k$ .

Роль подмножества законодательных актов (ЗА) заключается в установлении "правил игры" на рынке с формированием при этом эффективной ценовой политики, определением объектов воздействия на цены, а также общественно необходимого уровня цен на регулируемых товарных рынках.

Структура системы определяется отношениями между ее элементами, а результатом ее оптимизации будут подмножества эффективных методов государственного конкурентного регулирования рынков.

Если государственные и муниципальные органы фиксируют или ограничивают движение цены на уровне, близком к равновесному уровню цены, то такое ограничение лишь способствует поддержанию стабильности цены и существенно не сказывается на спросе и предложении. Такая стабильность может положительно сказываться на поведении покупателей и продавцов, придавая им определенную уверенность.

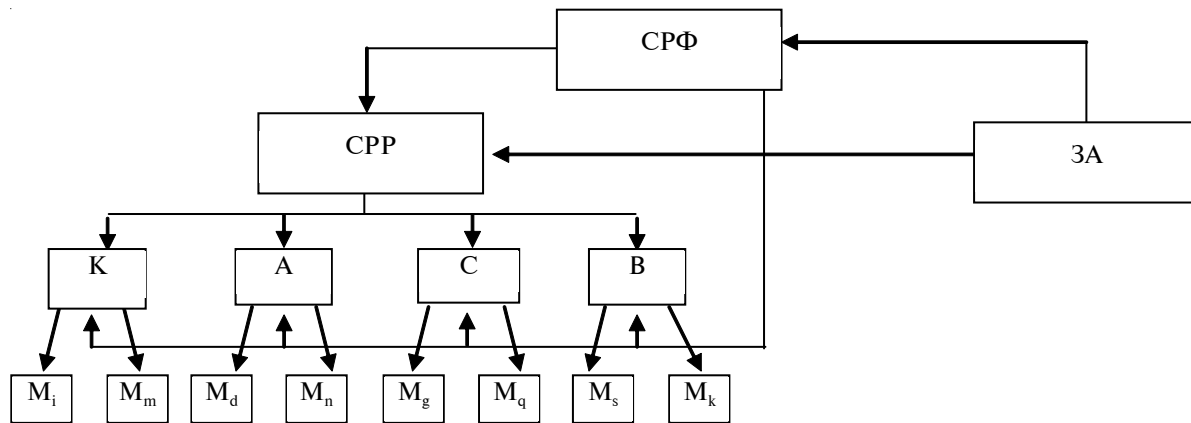


Рис. Схема ценового регулирования на рынке

В то же время попытки государственных и муниципальных органов ввести ограничение цен, устанавливая максимальные уровни цен или предельные нормативы рентабельности, торговые надбавки и так далее с целью ограничения их роста (например, в условиях инфляции), большей частью отрицательно сказываются на производстве и поставке товара и одновременно приводят к увеличению спроса на соответствующий товар. При этом расширяется дефицит на рынке<sup>2</sup>.

Односторонние меры по поддержке цен производителей (предложения) также приводят к разбалансированию спроса и предложения, хотя изначально могут дать эффект в увеличении производства, поставки товаров. Однако в последующем предложение товара наталкивается на сужение спроса под воздействием относительно высокой цены, и часть продукции не будет находить сбыта. В этом случае производители будут вынуждены сокращать производство, несмотря на более высокую цену.

Таким образом, односторонняя поддержка как цен спроса, так и цен предложения приводит в конечном счете к общественным потерям, если она не дает каких-либо других, например, социальных, политических эффектов, либо направлена на восстановление равновесия на рынке.

В ситуации дефицита при установлении государством предельной цены на уровне ниже цены равновесия может возникнуть ситуация, когда многие потребители готовы покупать товар по цене, превышающей “потолок”, а поставщики готовы продавать по ней, преступая закон. Таким образом, возникает “черный” рынок.

На “черном” рынке установится цена, превышающая как равновесную цену, так и предельную цену. При установлении (фиксации) верхнего предела цен товар уходит на “черный” рынок. Причем цена “черного” рынка более высокая, чем рыночная цена товара<sup>3</sup>.

Контроль над ценами в виде установления его “потолка” приводит к абсолютной потере совокупных валовых излишков, которые можно назвать полными убытками. Эти убытки демонстрируют неэффективность мероприятий по контролю над ценами. Убытки в излишке производителя превышают выигрыш в потребительском излишке.

Если для правительства потребительский излишек более значим, чем излишек производителя, то данные полные убытки могут не иметь большого политического значения. Однако если кривая спроса очень неэластична, то потеря потребительского излишка превысит его прирост за счет излишка производителей. Следовательно, “потолок” цены ухудшает благополучие потребителей вопреки попыткам государства улучшить его.

С учетом общего ущерба от подобного государственного мероприятия можно предложить следующие альтернативные решения: 1) оставить цену свободной, а нуждающимся слоям населения выплачивать специальные пособия; 2) при “потолке” цены стимулировать предложение товара до запрашиваемого объема выплатой дотаций поставщикам.

Теперь проанализируем ситуацию, когда правительство поднимает цену выше уровня, обеспечивающего равновесие спроса и предложения<sup>4</sup>.

На конкурентном рынке рабочей силы законы спроса и предложения устанавливают равновесную цену труда на уровне его предельного продукта. Минимальная заработная плата, как правило, эффективна только для неквалифицированных рабочих. Влияние эффективного минимума зарплаты выражается в падении объема спроса на труд ниже его уровня, который установился бы в случае рыночного равновесия, и в увеличении объема предложения труда. Неизбеж-

ный результат - избыток труда. Однако, несмотря на возникновение безработицы в США, например, введение минимального уровня заработной платы пользуется политической поддержкой со стороны населения. Действительно, основные преимущества от действия закона о минимальной заработной плате получает квалифицированный контингент рабочей силы, поскольку минимальные почасовые ставки препятствуют снижению цены труда. Кроме этого, гарантированный минимум способствует повышению среднего уровня заработной платы.

Директивное установление цен государством ведет к снижению экономической эффективности использования производственных ресурсов. При установлении верхнего предела цены ниже его равновесного уровня возникают потери, связанные с образованием "черного" рынка и снижением качества продукции, а с введением нижнего предела выше ее равновесного уровня государство вынуждено покрывать расходы по производству продукции сверх равновесного объема.

Одним из основных рычагов регулирования конкурентных рынков в рыночной экономике являются "потоварные" налоги<sup>5</sup>.

Налог воздействует на предложение товара так же, как и любое увеличение издержек, уменьшая прибыльность продажи продукта.

Если налог меньше предельного дохода фирмы, она будет максимизировать свою прибыль за счет выбора объема производства, при котором ее предельные издержки плюс налог равны цене продукции. Объем производства фирмы снижается, а косвенным воздействием налога является смещение кривой краткосрочного предложения вверх (на величину налога). Для товаров с эластичным спросом по цене (спрос на которые чувствителен к изменению цены) сокращение средних издержек будет большим, чем для товаров с неэластичным спросом по цене (спрос нечувствителен к изменению цены). Так как прибыль на единицу продукции равна разнице между предельными и средними издержками, можно сделать вывод, что прибыль от продажи товаров с неэластичным спросом по цене при введении косвенного налога уменьшится незначительно. Прибыль же от реализации товаров с эластичным спросом по цене при введении косвенного налога уменьшится значительно. Наоборот, сокращение косвенного налога на данный вид продукции приводит к росту его предложения. При этом возрастает прибыль на единицу продукции, причем для товаров с эластичным спросом по цене в большей степени, чем для товаров с неэластичным спросом по цене<sup>6</sup>. Если налог больше предельного дохода фирмы,

то кривая средних переменных издержек поднимается так, что минимальные средние переменные издержки будут выше, чем рыночная цена продукта. В этом случае фирма предпочтет вообще не производить продукцию<sup>7</sup>. Если налогом обложены все фирмы отрасли, то каждая фирма сокращает свой объем производства при нынешней рыночной цене, валовой объем выпуска продукции всей отрасли также снизится, становясь причиной роста цены на продукт.

Введение "потоварного" налога вызывает сокращение равновесного объема рынка, налоговое бремя разделяют покупатель и продавец, происходит повышение цены, уплачиваемой первыми, и понижение цены, получаемой вторыми.

Теперь рассмотрим степень воздействия "потоварного" налога на объем продаж. Известно, чем эластичнее спрос на какой-либо товар (кривая спроса имеет пологий наклон), тем легче и быстрее потребитель переключается на покупку другого товара. В случае эластичного предложения производители при понижении цен на товар, не пользующийся спросом, могут быстро сократить его производство и увеличить выпуск другого товара.

Чем более пологий наклон имеют линии спроса и предложения (т. е. чем эластичней спрос и предложение), тем больший объем производства приходится сокращать при введении "потоварного" налога. И наоборот, чем круче линия спроса и предложения (чем неэластичней спрос и предложение), тем меньший объем производства сокращается.

Теперь проанализируем, в какой мере налог, уплачиваемый производителем с единицы проданной продукции, может быть переложено на потребителя через повышение рыночной цены и наоборот.

Обратимся к рынкам с абсолютно эластичным и абсолютно неэластичным спросом и предложением, где налог установлен в фиксированной сумме на единицу товара. При абсолютно неэластичном спросе налоговое бремя ложится на потребителей, вынужденных принять новую цену, которая повышается сильно, а объем реализуемой продукции не сократится. Рост налоговых поступлений в этих условиях будет большим, так как налог уплачивается со всей товарной массы. При абсолютно эластичном спросе равновесная цена не изменяется, но заметно падает объем продаж, что, в свою очередь, сокращает налоговые поступления. Продавцы выплачивают налог и оказываются в сфере его действия.

При абсолютно неэластичном предложении продавцы не могут повлиять на рыночную си-

туацию, так как они не имеют возможности отреагировать на повышение издержек уменьшением предложения. Налоговое бремя ложится на продавцов, чистый доход которых сокращается.

При абсолютно эластичном предложении продавцы имеют возможность неограниченно варьировать объем предложения. Предложение будет уменьшаться, а цена расти до тех пор, пока покупатели не возьмут на себя налоговое бремя.

Итак, на конкурентном рынке отдельного товара переместить налоговое бремя на контрагентов удастся той стороне, которая обладает преимуществом в эластичности объема сделок по цене. Объем налоговых сборов значительно выше при неэластичном, чем при эластичном спросе и предложении<sup>8</sup>.

Для того чтобы полнее рассмотреть проблему распределения налогового бремени, проанализируем, какое влияние налог оказал на благосостояние участников рыночных сделок. Определим изменения излишков потребителей и производителей и вычислим избыточное налоговое бремя.

Последствия налогообложения не сводятся к одной только реализации налоговых обязательств, поступающих в доход государства. За возможность сместить налоговое бремя на контрагентов приходится платить отказом от той структуры потребления или производства, которая была бы наиболее желательной при отсутствии налога. Это позволяет предотвратить денежный ущерб, но само по себе является потерей полезности.

Понятие излишка потребителя позволяет количественно выразить разницу исходя из денежного эквивалента потерь полезности. Так как именно благосостояние индивидов лежит в основе понятия эффективности, избыточное налоговое бремя характеризует потери эффективности и может служить мерой искажающего действия налога. Это бремя связано с сокращением объема продаж. В данном случае налог возлагает на потребителей и производителей бремя, которое по своим размерам превосходит величину дохода, получаемого правительством от введения налога. Это происходит потому, что как продавцы, так и покупатели существенно сокращают общие объемы своих деловых операций после введения налога.

На практике потери потребителей от налогообложения могут оказаться более значительными<sup>9</sup>. Так как спрос на общественные блага приходится удовлетворять с помощью налогообложения, задача состоит не в том, чтобы уменьшить общую сумму налогов, а, прежде всего, в минимизации избыточного налогового бремени

при данной (требующейся для производства общественных благ и осуществления трансфертов) величине другой его части, которую образуют налоговые поступления<sup>10</sup>.

Избыточное бремя растет значительно быстрее размера налога или его ставки<sup>11</sup>.

Чем меньше потребитель сокращает покупки под влиянием косвенного налога, тем больше средств удается собрать государству и тем меньшая доля потребительского излишка утрачивается в форме избыточного бремени. Следовательно, чем более эластична кривая спроса, тем больше безвозвратная потеря от введения налога. И наоборот, при большей эластичности предложения возникает большая безвозвратная потеря от введения налога.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать следующий вывод: облагать налогом следует куплю - продажу благ с наименьшими эластичностями спроса и предложения. Другими словами, если муниципальные власти хотят минимизировать сокращение объема производства при введении "потоварного" налога и свести на нет избыточное налоговое бремя, то им следует воздержаться от обложения товаров с высокой эластичностью спроса и предложения.

На конкурентном рынке предельная полезность в денежной форме совпадает с ценой спроса, а предельные затраты - с ценой предложения. Таким образом, чистый общественный доход принимает наибольшее значение при объеме производства-потребления, соответствующем точке пересечения кривых спроса и предложения, т.е. равновесию на конкурентном рынке, не испытывающем вмешательства "третьих лиц". Если за базу для сравнений принять это положение "невозмущенного" равновесия, то всякое отклонение объема ведет к сокращению чистого общественного дохода, т.е. к потерям.

Итак, из анализа введения "потоварного" налога можно сделать следующие выводы. Во-первых, через систему налогообложения государство воздействует на процесс рыночного ценообразования и равновесную цену. Введение акциза, НДС или налога с оборота повышает цену равновесия и уменьшает равновесное количество товара. Однако в этом случае возникают чистые потери общества, так как при введении налога сокращение суммарного излишка потребителей и производителей превышает сумму налоговых поступлений. Во-вторых, налоги приводят к безвозвратной потере вследствие сокращения потребления и производства, а сопровождаются тем меньшими потерями, чем меньше вызываемое ими изменение объема производства и потребления. В-третьих, реакцию субъектов рынка на

введение налога определяет эластичность спроса и предложения. Большая эластичность приводит к высоким безвозвратным потерям. Так, при эластичном спросе и предложении происходит большее падение объема производства и следствием является уменьшение налоговых поступлений. В-четвертых, переложить налоговое бремя на контрагента удается тому субъекту, который обладает преимуществом эластичности спроса или предложения (т.е. если спрос эластичен, а предложение нет, то бремя несут производители, и наоборот). В-пятых, рост налогов приводит к увеличению безвозвратных потерь. Чрезмерные налоги сокращают налоговые поступления, так как размеры рынка значительно уменьшаются.

<sup>1</sup> Отсутствие в России зажиточного и многочисленного класса мелких и средних предпринимателей способствовало высокой концентрации производства на русских предприятиях еще в конце XIX в. Многие экономические, социальные и политические процессы, имевшие место в начале XX в., связаны с двумя отличительными чертами русской истории, сформулированными профессором М.И. Туган-Барановским (1865-1919), одним из самых ярких представителей российской экономической мысли конца XIX- начала XX в. “Существуют глубокие отличия условий русского хозяйственного развития от западноевропейского. Самым важным и основным из них является отсутствие в России стадии городского хозяйства”, - отмечал ученый (Туган-Барановский М.И. Очерк развития мануфактурной промышленности в России // Приложение к журналу “Вестник мануфактурной промышленности”. М., 1912).

<sup>2</sup> Примером может служить ситуация “блокирования” цен во многих западных странах в период после Второй мировой войны. В частности, в Италии жесткая система государственного контроля цен сложилась в первые послевоенные годы и просуществовала до 1960-х гг. (Чувиллин Е.Д., Дмитриева В.Г. Государственное регулирование и контроль цен в капиталистических странах. М., 1991. С. 89).

<sup>3</sup> Примером может служить экономическая политика правительства Танзании в 1987-1988 гг., направленная на регулирование цен важнейших продовольственных товаров.

<sup>4</sup> К таким примерам можно отнести регулирование цен на авиабилеты в США в 70-х гг. XX в., закон о минимальной заработной плате и ряд законов по регулированию цен на сельскохозяйственную продукцию в США.

<sup>5</sup> Вообще, все налоги подразделяются на прямые и косвенные.

<sup>6</sup> Воркуев Б.Л. Ценность, стоимость и цена. М., 2000. С. 13.

<sup>7</sup> Маркс К. Наемный труд и капитал // Соч. 2-е изд. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Т. 6. С. 257.

<sup>8</sup> Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов. М., 2007. С. 131.

<sup>9</sup> Многое зависит, например, от того, какую часть собранных средств поглощают административные расходы и насколько поставляемые общественные блага соответствуют предпочтениям потребителей. Подобные факторы имеют отношение к рациональности использования налоговых поступлений (Якобсон Л.И. Указ. соч. С. 149).

<sup>10</sup> Там же. С. 153.

<sup>11</sup> Долан Э.Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель: пер. с англ. СПб., 2000. С. 123.

Поступила в редакцию 02.11.2010 г.