2. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1. пер. с англ. – М.: «Прогресс», 1993, с. 348-359.
3. Шуман М. Революция малого бизнеса. – М.: Вершина, 2007, с.160
4. Подборка материалов по развитию кластеров в РФ / авторы-составители Ю.Петров и И.Марчук. Секрет фирмы №7,2010, с.207
5. Саймон Г. Скрытые чемпионы / Пер. с нем. – М.: Дело, 2005
6. Малые и средние предприятия. Управление и организация / под ред. Пихлера Й.-Х., Пляйтнера Х.Й., Шмидта К.-Х. пер. с нем. – М.: Международные отношения, 2002.
7. Сирополис Н. Управление малым бизнесом.: пер. с англ. – М.: Дело, 1997.
8. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
9. Шуман М. Революция малого бизнеса. – М.: Вершина, 2007.
10. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – 3-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 495 с.
11. Порфирьева О.Б. Промышленные округа в Италии Электронный ресурс http: //geo.1.senetember.ru
12. Подборка материалов по развитию кластеров в РФ / авторы-составители Ю.Петров и И.Марчук. Секрет фирмы №7,2010, с.64-77
13. Механик А. Наследники Мандельштама. Эксперт № 34, 2010. с. 53-58
14. Бест М. Новая Конкуренция. Институты промышленного развития – М.: ТЕИС, 2002
15. Доклад о мировом развитии 2009. Новый взгляд на экономическую географию. – М.: Издательство «Весь Мир», 2009.
16. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
17. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. с. 207
18. Скоч А. Международный опыт формирования кластеров. http://www.intelros.ru/index.php?newsid=352
19. Экономическая и социальная география: Основы науки: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 2003. – 400 с.: ил.

Р.А. КРАСАВИНА

ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ: СООТНОШЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ И МОНОПОЛИИ

Эффективное функционирование экономики региона невозможно без совокупности региональных рынков, формируемых как открытая система, в соответствии с конкретными социально-экономическими условиями и территориальной организацией.

Интенсивное исследование систем локальных рынков в 60-70-х годах XX века отразило период развития отраслевой парадигмы в региональной науке, когда предметом исследования становятся взаимодействующие институты, выполняющие рыночные функции. При развитии глобализации и интернационализации экономики получили развитие два пути изучения системы региональных рынков: системно-структурный и системно-динамический с ана-

лизом ресурсных потоков и их кругооборота под действием управляющих связей субъектов региона. Это позволило выявить взаимодействие различных типов рынков в экономике региона [1].

Структурно-логический подход, рассматривающий концепцию региональных рынков в рамках отношений « структура – поведение – результат», приводит к выявлению различной степени концентрации продавцов и покупателей на рынке, определению разной высоты барьеров «входа-выхода», определению эффективности функционирования рынка в целом [2]. Именно этот подход, как методически выдержанный и практически оправданный, используется ФАС РФ в антимонопольной практике. Здесь исследование справедливо построено на выделении релевантного рынка, в пределах которого для конкретного субъекта складываются отношения конкуренции и монополии, на выделении товарных и географических границ рынка и перечня действующих на нём продавцов и покупателей отдельных видов продукции, степени открытости рынка для межрегиональной (международной) торговли.

Предлагаемое ниже общее определение регионального рынка является открытым и вытекает из системных признаков: целостности, структурированности, связанности и иерархичности[3].

Региональный товарный рынок (РТР) – это сложноорганизованная по объектно-субъектному составу система товарного обращения с определенной степенью территориальной локации, ёмкости и структуры, определяемой конкретным набором факторов формирования экономического пространства.

Важнейшим параметром регионального товарного рынка являются его продуктовые и географические границы, не верное установление которых, например, отождествление с административными, делает некорректной оценку уровня концентрации и доминирующего положения хозяйствующего субъекта.

Продуктовые границы определяются взаимозаменяемостью по потреблению (индикатором служит показатель перекрёстной эластичности спроса по цене) и предложению (способности перейти на производство другого товара без невосполнимых затрат), стабильностью состава покупателей и продавцов за определённый промежуток времени. Географические границы связаны с экономически обоснованным перемещением продавцов (покупателей) и грузов, то есть транспортными расходами, и обеспечиваются наличием условий времени действия, экономичностью, сохранностью потребительских свойств, отсутствием административных ограничений ввоза-вывоза, сопоставимым уровнем цен, взаимозаменяемостью по предложению (производству). При «совмещении» границ товарной и географической локализации может быть выделен релевантный рынок, в пределах границ которого для конкретного субъекта рыночных отношений складывается взаимодействие конкуренции и монополии[4].

В Российской Федерации, где экономические и институциональные процессы регионального уровня не равновесны, основными структурообразующими рыночными факторами выступают монопольные и конкурентные силы, реализуясь через структурное многообразие.

Исследование рынка с точки зрения его монополизации может идти следующим путём (рис.1).

Рис.1. Определение монополизации структуры регионального товарного рынка.

Последовательное выявление монопольной структуры рассматриваемого рынка позволяет: а) оценить и предусмотреть согласованность в антиконкурентных действиях; б) выявить реальную рыночную власть с контролирующими связями взаимозависимости; в) определить оптимальные границы в ценообразовании.

С другой стороны, происходит изменение структуры рынка под действием конкурентных сил. Здесь важен учёт интенсивности конкурентной борьбы за ограниченный платёжеспособный спрос и возможности «расщепления» экономической власти на основе новшеств или расширения ассортимента, а также коррекции структуры рынка со стороны государства через ряд конкретных действий антимонопольной практики. Алгоритм анализа конкуренции на региональных товарных рынках может быть следующим (рис.2).

Рис. 2. Процедура оценки состояния конкуренции на региональных товарных рынках.

На реальных товарных рынках структура складывается не только из противоречивого взаимодействия монопольных и конкурентных сил, но и из регулирующего воздействия формальных и неформальных контрагентов и особых местных условий. Многообразие субъектного состава региональных товарных рынков с собственными ключевыми мотивациями, направленными на получение экономической выгоды путём создания условий для стабильной и долговременной реализации своей продукции, приводит к «нишевому» строению РТР с постоянно изменяющейся структурой. Это ослабляет ценовую конкуренцию в низовом звене и способствует появлению монополизма «территориального расположения». В итоге интересы субъектов РТР выражаются в стремлении закрепиться и утвердиться в данной части сферы обращения ценовыми методами. Результат этого, например, на рынке автокомпонентов, состоит в низком уровне качества. Так, руководство ОАО ГАЗ, закупая 80% комплектующих, считает, что только половина из них отвечает требованиям надёжного поставщика и видит выход в создании кластера автокомпонентов [5]. Чрезвычайно важным для РТР с ограниченным числом участников является точное определение действий конкурента посредством неценовых сигналов. Здесь ин-

тересен анализ конкурентных действий на предмет отклонения от прошлых целей, что может говорить об агрессивной конкуренции. Так происходит при отклонении от отраслевых норм (неординарные скидки на продукты отрасли), активно «раскручиваемом» бренде, частых антимонопольных исках. Так, Заволжский моторный завод, действуя на рынке автокомпонентов, активно продвигает бренд «Двойной ресурс», что защищает рынок от: а) контрафактной продукции; б) даёт дополнительный канал сбыта.

В результате, формируются определённые типы и виды структуры региональных товарных рынков: «монополия положения» (пищевых продуктов); инфраструктурная монополия (транспортных услуг); технологическая монополия (услуг связи); монополия местных органов власти (жилищно-коммунальное хозяйство); ограниченная олигополия (производство стройматериалов); олигополия с доминирующей фирмой (головные – сборочные производства в машиностроении); «свободной» (неконтролируемой) конкуренции (сельхозпродукты); «ограниченной» конкуренции (информационных продуктов).

Подобная классификация подвижна и представляет собой определённое доминирующее рыночное поведение хозяйствующего субъекта под действием структурообразующих факторов. Важными условиями существования указанных видов региональных рыночных структур являются: а) институциональные «рамки» поведения в рыночной среде региона; б) социокультурная и бизнес-среда.

Результатом могут стать как отрицательные, так и положительные последствия для функционирования региональной системы рынков. К отрицательным последствиям следует отнести:

- замкнутость /«усечённость»/ межрегиональных связей;
- деформированность отраслевой и воспроизводственной структуры;
- узкую специализацию производителей;
- региональный монополизм («экономический эгоизм»).

К положительным последствиям относятся:

- разномасштабность хозяйственных единиц;
- множественность организационных и ценовых схем;
- поддержание конкурентной среды.

Среди указанных последствий выделяется региональный монополизм, отличающийся многоликостью проявлений. На наш взгляд, он может быть определён как неявный коллективный интерес в виде подобного экономического поведения на основе территориальной самоидентификации. Региональный монополизм проявляется через крайние формы протекционизма и необоснованную защиту от внешней конкуренции. В реальной хозяйственной практике он связан с теми формами недобросовестной конкуренции, которые не подпадают под действие ограничений антимонопольного законодательства. Примером могут служить не оформленные юридически «связанные» поставки, неявная аффиляция с местными структурами товаропроводящей сети. Наличие

региональных административных барьеров также следует, по нашему убеждению, отнести к явлению регионального монополизма, поскольку ухудшается открытость региональных рынков и нарушается процесс совершенствования инфраструктуры для бизнеса. К примеру, статистика Нижегородской области свидетельствует, что каждое малое предприятие тратит на преодоление административных барьеров до 10 % своего оборота (2009 г.)[6]; в розничной торговле существуют ограничения торговых площадей по районам, на рынке нефтепродуктов строительство АЗС обуславливается строительством подъездных путей.

Конкурентная среда региональных рынков представляет собой совокупность рыночных субъектов и факторов, определяющих характер взаимоотношений между производителям и потребителями в регионе. Конкурентная среда регионального рынка определяется типом конкуренции и институциональной структурой рынка, развитием различных организационно-правовых форм и форм собственности субъектов рынка [7]. Конкуренция в структуре региональных товарных рынков также может проявиться двояко, в зависимости от формирующих рыночную среду условий. К примеру, рынок олигополии с доминирующей фирмой (рынок готовой машиностроительной продукции), может быть представлен: а) недоминантной структурой с монопольным и конкурентным сегментами; б) доминантной структурой, с подавлением конкурентного сегмента, представленного малыми предприятиями, производящими дифференцированные товары той же ценовой группы. Переход к варианту б) осуществляется за счёт ослабления контроля антимонопольными органами за долей крупного производителя на релевантном рынке. Отметим, что позитивное действие конкуренции почти всегда совпадает с количественным ростом малых предприятий в структуре регионального рынка.

В итоге возникает необходимость формирования системы качественных и количественных критериев, определяющих оптимальное поведение хозяйствующих субъектов на региональных товарных рынках.

Таблица 1

Основные структурообразующие факторы региональных товарных рынков

Фактор	Показатели	Измерение	Использование в развитии РТР
Ресурсный	Природные условия	Уровень комфортности территории	По характеру и степени влияния на жизне- и хозяйственную деятельность
	Природные ресурсы	Местоположение	Рентабельность ведения хозяйственной деятельности по сравнению с другими регионами
		Запасы (балансовые/ забалансовые)	Возможная длительность конкурентных преимуществ
		Потенциал использования	Разработка перспективных видов хозяйственной и предпринимательской деятельности
Демографический	Контингент потребителей (структурный состав)	Распределение жителей по критериям маркетинговых исследований	Возможность перспективного анализа объема, интенсивности и характера потребительского спроса, способов и направлений инициирования потреб-

			ностей
	Социальная среда («качество населения»)	Стратификация на основе оценки экономической активности и политической ориентации	Определение готовности общества и его страт к реформированию и его темпам
Хозяйственный	Профиль (специализа ция)	Отраслевая структура и ее динамика	Нахождение перспективного места в территориальном разделении труда
		Главные отрасли специализации и их: А) удельный вес в производстве региона; Б) территориальная концентрация; В) интенсивность межрегионального обмена.	Оценка способности эффективно производить массовую продукцию
	Развитие инфраструктурных отраслей	Рассмотрение абсолютных и удельных показателей, инерционности функционирова ния, функциональной взаимозаменяемости элементов	Анализ способности обеспечить оптимальные условия для функционирования производства и обращения товаров, жизнедеятельности людей; генерирования импульсов нового освоения и интеграции экономического пространства
	Формирование кластеров	Определение характера сочетания отраслей и степени их взаимного тяготения на основе вертикальных и горизонтальных взаимосвязей разнопрофильных предприятий по «цепочкам спроса»	Изменение качества экономической обстановки и формирование конкурентных преимуществ путём воздействия на динамику конкуренции, повышения показателей эффективности производства, реализация эффекта синергии.
Институциональный	Институт частной собственности и уровень его правовой защиты	Реально действующие меры поддержки прав собственности и количество выигранных дел по ее правой защите в судах первой инстанции за год	Возможности поддержания реальной деловой активности
	Соотношение предприятий различных форм собственности и организационно-правовых форм	Выявление институциональной структуры производствен ного сектора	Определение эффективности/ целесообразности функционирования отдельных хозяйствующих субъектов в данных организационно-правовых формах
	«Прозрачность» каналов товародвижения, информационных и финансовых потоков	Наличие и интенсивность действия неформальных организационных структур и схем; количество нарушений таможенного и налогового законодательств за год	Выявление наличия организованного и неорганизованного рынков, их соотношения и возможностей легализации деятельности
	Развитие малого бизнеса	Параметры сектора малых форм в регионе: показатели эффективности и продуктивности	Поддержание приемлемого уровня конкуренции, возможность занятия рыночных ниш, удовлетворение разнообразия потребительского спроса
	Действенность функционирования региональных регулирующих органов	Количество рассмотренных антимонопольных исков	Изучение субъектности, силы и направленности деформирующих действий и влияний
	Бюрократические процедуры	Определение «ёмкости» и длительности	Установление неэкономических барьеров РТР, возможности их снижения

Рыночная структура отрасли определяется количеством фирм в данной отрасли и их объёмами продаж. При этом обобщающим понятием является

уровень концентрации производства в отрасли. В практике антимонопольного законодательства применяются степень концентрации (concentration ratio) (CR), индекс Лернера (L), индекс Херфиндаля-Хиршмана (HHI).

Каждый из показателей имеет характерные пороговые значения, полученные путём анализа накопленного хозяйственного опыта. Так, для регионального рынка потребительских товаров рекомендуемым считается показатель CR не более 45%. Для рынка средств производства он составляет до 70%. [8] Показатель уровня концентрации имеет ограничения в практической достоверности, поскольку количественно не улавливает разницы между ситуациями доминирования и равными долями. Поэтому в практическом применении важно численное сопоставление нескольких показателей концентрации одновременно: например, трёх (CR3) и четырёх (CR4) лидирующих фирм.

Индекс Лернера описывает деформирующее воздействие на региональный рынок монополиста, связанное с неэффективным размещением ресурсов. Количественное значение колеблется от 0 до 1.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана позволяет преодолеть недостатки показателей концентрации и улавливает разницу между уровнями концентрации на рынках с равным числом фирм. Это выявляет наличие доминирующей фирмы в структуре рынка, делающей рынок, менее конкурентным. Максимальное значение HHI = 10 000 (при «чистой» монополии). Сильно монополизированным принято считать рынок, на котором коэффициент HHI больше 1800.

Таблица 2

Количественная оценка конкурентной среды регионального товарного рынка

Показатель и вычисление	Пороговое значение	Примеры РТР Нижегородской области
Концентрация рынка CR(3) и CR(4) – сумма рыночных долей трёх или четырёх крупнейших фирм	Не более 45% (потребительские товары); более 45% (средства производства)	CR(3) > 70 (высококонцентрированный); рынок хлеба на элеваторах; рынок углеводородных газов
Индекс Лернера (L) – относительное превышение рыночной цены фирмы её предельных издержек	От 0 до 1	Рынок сотовой связи («Мегафон» L = 0,37)
Индекс Херфиндаля-Хиршмана (HHI) – сумма квадратов долей фирм от общего объёма рынка	От 0 до 10000 HHI > 1800 – сильно монополизирован	Розничный рынок лекарственных средств HHI = 980

На региональных рынках в РФ складывается разноречивая ситуация, близкая к структуре монопольного типа с соответствующими действиями в отношении ценообразования и товародвижения.

Нижегородским управлением Федеральной антимонопольной службы (НУ ФАС) ежегодно проводится изучение 50 и мониторинг 300 товарных рынков. Среди высококонцентрированных (по критерию CR3) товарных рынков Нижегородской области – рынок хлеба на элеваторах; рынок реализации автомобилей (с учётом продукции « ОАО ГАЗ»); рынок углеводородных газов; сбора, вывоза, переработки и захоронения вторичных и бытовых отходов. Умеренно концентрированные товарные рынки – это сотовая связь, реализация

нефтепродуктов – оптовые и розничные, рынки услуг (наружная реклама, телевидение, радио). Среди высоко концентрированных финансовых рынков отмечается рынок обязательного медицинского страхования, негосударственных пенсионных фондов, ипотечного кредитования и брокерских услуг. Умеренно концентрированные финансовые рынки – страхование ОСАГО, рынок потребительского кредитования. Такое состояние рынков говорит об отсутствии экономических стимулов монополий к интенсивному ведению бизнеса и способствует ценовой агрессии.[9]

Для сравнения приведём данные о ситуации на рынках Санкт-Петербурга. Рынки колбасных изделий, мясных полуфабрикатов и мясных консервов здесь можно считать умеренно концентрированными (CR3 = 46 – 56,6); рынок молочной продукции высококонцентрированным (CR3=73); розничный и оптовый рынки лекарственных средств низкоконцентрированными (CR3= 15, HHI=180) и (CR3=44,4 , HHI = 970) соответственно. Дополнительно необходимо рассматривать противозаконные монопольные деяния, деформирующие реальную структуру рынка. К примеру, рынок автомобильного топлива формально считается низко концентрированным, но при рассмотрении товаропроводящей сети выше уровня розничной, он оказывается абсолютной монополией одного оптового поставщика, что отмечается в иске ФАС против крупнейших игроков на рынке нефтепродуктов («Роснефти», «Лукойла», «Газпром нефти», ТНК-ВР).

В итоге конкурентность регионального товарного рынка можно определить как готовность ответить (адекватно или с опережением) на предъявляемый спрос различной территориальной локализации.

Конкурентность объединяет свойства «наборов»: воздействующих факторов; субъектов; элементов механизма рынка. Все они «проецируются» на данную территорию, но могут находиться и действовать и за ее границами.

В результате критическая ценовая ситуация на региональных товарных рынках, относится не к случайным монопольным деяниям, а к вполне закономерным процессам противодействия монополии и конкуренции, когда установившаяся планка монопольных цен и прибылей не может быть понижена объективными рыночными преобразованиями.

Регулирование региональных рынков становится главной задачей местных органов управления, которые действуют административными методами (прямые распоряжения, нормативное регулирование, финансовый контроль и надзор за соблюдением норм, условий приобретения, создания, преобразования объектов муниципальной собственности, определение порядка лицензирования, правил пользования природными ресурсами). Для развития РТР более подходят экономические методы, поскольку они позволяют варьировать конкурентной стратегией и учитывают экономические интересы производителя. Это побуждает субъекты РТР к подготовке альтернативных решений, оптимизирующих соотношение «риск-результат». С этой целью региональные органы могут установить определённый налоговый режим. Через систему льгот и санкций балансируется спрос и предложение на РТР, и, соответственно стабилизируется предполагаемая структура. Кроме того, наиболее употребительны как меры

экономического регулирования: цены, тарифы, плата за региональные ресурсы, выпуск региональных ценных бумаг.

В итоге, структура региональных товарных рынков отражает противоречивое воздействие монопольных и конкурентных сил через:

- сложноорганизованную, взаимосвязанную, нишевую конфигурацию;
- устойчивое, открытое, динамическое образование на основе релевантных границ;
- функциональное соответствие профилю специализации региона;
- возможности образования кластеров;
- соотношение ценовых и неценовых методов регулирования;
- через соответствие институциональным и инновационным изменениям.

На основании перечисленного констатируем, что структура региональных товарных рынков оказывает эффективное влияние на их динамичное поведение и результат деятельности.

Библиографический список

1. Новосёлов А.С. Региональные рынки: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
2. Князева И.В.Антимонопольная политика в России: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Нац.экономика»/ - 4-е изд., испр. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 493с. – (Высшее экономическое образование).
3. Микроэкономика. Теория и российская практика: учебник. / под ред. А.Г.Грязновой и Н.Н.Думной. – М.: КНОРУС, 2006.
4. Князева И.В.Антимонопольная политика в России: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Нац.экономика»/ - 4-е изд., испр. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 493с. – (Высшее экономическое образование).
5. Региональный обзор. Нижегородская область. Инвестиционный путеводитель по России «Марчмонт» 1 квартал 2007 г. № 1 (1).
6. Бизнес-портал R52.ru Н.Новгород, 2009
7. Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2005.
8. Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2005.
9. Бизнес-портал R52.ru Н.Новгород, 2009
10. Конкурентные преимущества как стартовое условие регионального развития < http:// dvo.sut.ru /libr/history/i299mez2/7.htm
11. Нижегородская область (спецпроект) // Эксперт Волга № 7 февраль 2007
12. Портер М. Конкуренция: учебное пособие.- М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
13. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
14. Состояние конкурентной среды на региональных рынках Санкт-Петербурга и программа демонополизации < http://www.4p.ru/main/research/4254/
15. «Стратегия развития Нижегородской области до 2020 года» // www.government.nnov.ru
16. Юсупов К.Н. Региональная экономика: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2006.