

Глава 17. Российские промышленные предприятия после дефолта 1998 года

(по материалам конъюнктурных опросов)

Раздел подготовлен по материалам конъюнктурных опросов руководителей промышленных предприятий, которые проводятся ИЭПП в ежемесячном цикле с сентября 1992 года и охватывают всю территорию Российской Федерации. Размер панели составляет 1400 предприятий, на которых работает более 20 % занятых в промышленности. Панель смещена в сторону крупных предприятий по каждой из 61 выделяемых подотраслей. Возврат анкет – около 70 %.

Конъюнктурные опросы являются относительно новым источником экономической информации и позволяют использовать для анализа ряд важнейших экономических показателей. В первую очередь – изменение спроса, оценки запасов готовой продукции и конкуренции на рынках сбыта. Эти сведения не могут быть собраны традиционным статистическим способом – через заполнение в бухгалтериях или плановых отделах форм статистической отчетности. Причин несколько. Во-первых, указанные показатели не имеют точного объективного и цифрового выражения, которыми оперируют бухгалтер и плановики. Во-вторых, лучшим источником сведений об оценках текущего состояния и ожиданиях являются руководители предприятий. Действительно, вряд ли стоит рассчитывать, что работники низового звена имеют возможность и желание аккумулировать значительные объемы формальной и неформальной информации, необходимой для оценки положения предприятия на рынке и его перспектив. В-третьих, регулярный мониторинг субъективных оценок и прогнозов директоров – дело довольно деликатное. Лучший способ получить достоверные сведения – заинтересованность респондентов в обмене информацией по схеме «индивидуальные ответы – обобщенные итоги».

В результате более чем десятилетнего мониторинга в ИЭПП были собраны уникальные первичные данные, на основе которых в этом разделе исследована динамика денежных и неденежных видов спроса, особенности управления предприятиями запасами готовой продукции и изменение конкуренции на рынках сбыта. Выбор этих тем вызван тем, что первые послекризисные годы оказались переломными для каждой из названных проблем. Сейчас уже очевидно, что 1998 г. позволил российской промышленности избавиться от бартера, бывшего некогда «камнем на шее» большинства предприятий обрабатывающих секторов. Менее очевидно, что с 2001 г. предприятия поверили в устойчивость нормального экономического развития и рискнули перейти от политики минимизации запасов готовой продукции к поддержанию их разумного избытка, свойственного здоровой рыночной экономике. Девальвация 1998 г. изменила и условия конкуренции на рынках сбыта российских промышленных

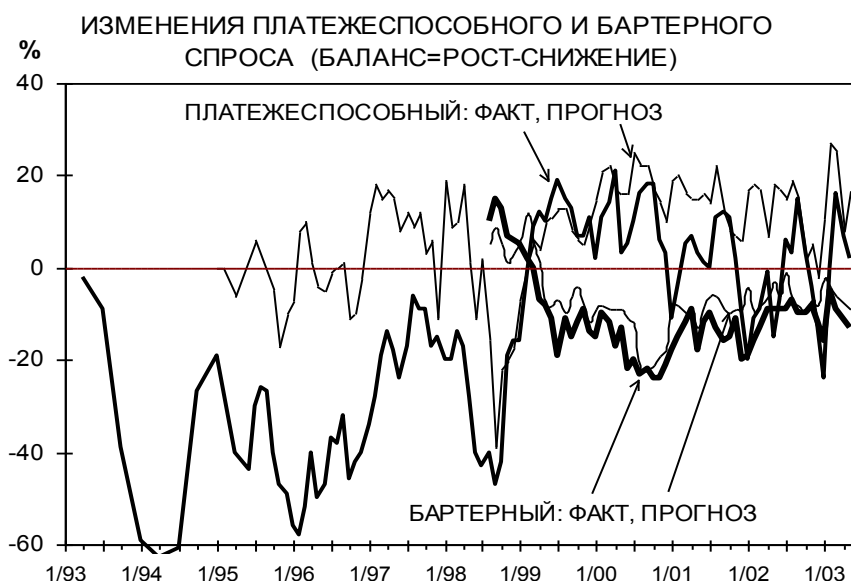
предприятий, в первую очередь — с импортом. До сих пор нет свидетельств самих предприятий, что импорт вновь начинает вытеснять их продукцию.

17.1 Динамика платежеспособного спроса

Официальные статистические данные свидетельствуют о сохранении роста промышленного производства в послекризисный период. В качестве основных причин обычно называют девальвационный эффект, благоприятную конъюнктуру внешних сырьевых рынков и возникший в силу первых двух обстоятельств инвестиционный спрос. Объединяет все эти факторы то, что они формируют нормальный платежеспособный спрос на продукцию российских промышленных предприятий и позволяют производителям выручать деньги. Необходимость использования бартера или иных неденежных схем сокращается. Промышленный рост приобретает «здоровый» денежный характер. Эти обстоятельства определяют необходимость рассмотрения указанных видов спроса как основы для описания особенностей восстановительного промышленного роста в 1999—2003 гг.

1999 год стал для российской промышленности первым годом абсолютного роста платежеспособного спроса. До февраля 1999 г. рост этого показателя не регистрировался ни разу, в ответах предприятий всегда преобладали сообщения о снижении объемов продаж за деньги. Особенно интенсивное сокращение спроса отмечалось в начале 1994г., начале 1996 г. и середине 1998г. (см. рис. 17.1). В марте 1999 г. доля сообщений о росте продаж за деньги впервые превысила долю сообщений о снижении продаж: баланс изменений стал положительным. Рост продаж за деньги сохранился в российской промышленности до конца года 1999 г. и продолжился в 2000г. Самый интенсивный рост платежеспособного спроса был зарегистрирован в апреле 2000 г.

Рисунок 17.1



Однако динамика платежеспособного спроса в 2000 году была неустойчивой. Минимальные темпы роста продаж промышленной продукции за деньги были зарегистрированы в январе, мае-июне и в последние месяцы 2000 г. Особенно «неприятным» выглядит прекращение роста платежеспособного спроса в ноябре-декабре. Во-первых, ему предшествовало довольно длительное сокращение оптимизма относительно прогнозов изменения спроса. Во-вторых, к декабрю балансы оценок запасов готовой продукции выросли за два месяца на 8 пунктов и в результате теснее всего приблизились к балансовому нулю. Это обстоятельство является верным признаком возникновения спросовых ограничений. В-третьих, в IV кв. 2000 г. изменилась тенденция оценок избыточности мощностей и персонала в связи с ожидаемым спросом. Доля предприятий с избыточными ресурсами довольно быстро снижалась с октября 1998г. и достигла в июле 2000г. абсолютного минимума (см. рис. 17.2). Затем опросы зарегистрировали рост этих показателей на 5 пунктов. Очевидно, что предприятия столкнулись с самыми сильными сбытовыми проблемами с начала посткризисного промышленного роста.

Рисунок 17.2



2001 г. стал очередным годом относительно благополучного развития отечественной промышленности после дефолта 1998 г. В целом сохранился рост платежеспособного спроса и выпуска промышленной продукции, продолжалось вытеснение неденежных схем реализации, улучшалось реальное финансово-экономическое положение российских промышленных предприятий. Однако в течение указанного года отечественным производителям пришлось пережить три неблагоприятных периода, связанных со сбытовыми проблемами. Первый пришелся на январь-февраль, когда конъюнктурные опросы впервые с начала 1999 г. зарегистрировали абсолютное сокращение продаж промышленной продукции за деньги. Замедление роста платежеспособного спроса началось еще в ноябре 2000 г., и за три месяца темп роста этого показателя упал на 29 балансовых пунктов до -11 %. Лишь в марте 2001 г. интенсивность роста продаж стала опять положительной, но не достигла прежних

значений. А в мае опять началось замедление роста, закончившееся полной остановкой роста продаж в июне-июле 2001 г. Это был второй период сбытовых проблем в российской промышленности.

В третьем квартале 2001 г. российская промышленность преодолела негативные тенденции, нараставшие в первой половине года. Увеличение темпов роста продаж отмечено почти во всех отраслях. Но в конце года российская промышленность в третий раз столкнулась со сбытовыми проблемами. Сначала рост продаж промышленной продукции за деньги остановился. В декабре негативные тенденции в динамике продаж промышленной продукции за деньги получили дальнейшее развитие. В итоге за два месяца баланс ответов упал на 20 пунктов и стал отрицательным — платежеспособный спрос начал сокращаться. И интенсивность снижения продаж оказалась примерно такой же, как и в начале года, когда деловая активность замирает на время новогодних праздников.

В начале 2002 г. баланс ответов об изменении денежного спроса рухнул до -20 %. Так интенсивно продажи не сокращались ни разу с начала последефолтного роста платежеспособного спроса. Снижение продаж промышленной продукции за деньги сохранялось в течение всего первого полугодия 2002 г. Изменялась лишь интенсивность этого процесса. И лишь в июле опросы впервые в 2002 г. зарегистрировали рост продаж продукции за деньги. К сентябрю интенсивность роста платежеспособного спроса увеличилась еще на несколько пунктов и вышла на уровень осени 2001 г., когда был зарегистрирован самый высокий темп роста этого показателя за предыдущие два года. Таким образом, III квартал стал для российской промышленности, безусловно, самым благоприятным периодом в 2002 г. Затем нарастание темпов продаж промышленной продукции за деньги прекратилось. Баланс ответов упал сразу на 11 пунктов, но сохранил положительные значения — рост платежеспособного спроса продолжился. Сентябрьский взлет продаж (+15 % после +3 % в августе) стал лучшим значением предшествующих 24 месяцев. Впрочем, замедление роста продаж не обеспокоило промышленные предприятия. Более того, доля оценок денежного спроса как нормального возросла с 38 % в августе-сентябре до 43 %.

К концу года рост платежеспособного спроса полностью остановился. В декабре темпы снижения продаж возросли с -4 % до -15 % (по балансу) и превысили в итоге результаты декабря 2001 г. Тогда этот показатель составлял -10 %. Самое интенсивное снижение продаж в 1999-2002 гг. было зарегистрировано опросами ИЭПП в январе 2002 г. (-20 %). Негативные тенденции в динамике продаж изменили, наконец, и оценки предприятиями их объемов. Доля нормальных оценок снизилась в декабре на 6 пунктов и составляла в среднем по промышленности 32 %, что является худшим значением второй половины 2002 г.

17.2. Динамика неденежных видов спроса

Динамика бартерного спроса на промышленную продукцию имела обратную тенденцию. Рост бартерных операций, регистрировавшийся опросами с августа 1998г. (момента включения показателя в регулярную конъюнктурную анкету ИЭПП), к началу 1999г. стал

замедляться. В апреле 1999г. опросы впервые зарегистрировали абсолютное снижение объемов бартера в российской промышленности. Этот процесс продолжался до конца 1999 г. и в течение всего 2000 г. Наиболее интенсивное сокращение бартера было зарегистрировано во второй половине 2000 года. Снижение бартера происходило в течение всех месяцев года, во всех отраслях и подотраслях промышленности. По итогам года абсолютным рекордсменом «дебартеризации» стала электроэнергетика. В результате доля бартера при реализации промышленной продукции значительно снизилась (см. табл. 17.1).

Таблица 17.1

Доля реализации продукции по бартеру, %					
	1996	1997	1998	1999	2000
Электроэнергетика				21	4
Черная металлургия	63	64	59	23	17
Цветная металлургия	42	38	13	5	31
Химия и нефтехимия	58	60	55	27	18
Машиностроение	46	60	55	22	15
Лесная, д/о и целл. — бумажная	45	51	42	29	21
Стройиндустрия	45	54	72	29	22
Легкая	51	58	44	26	14
Пищевая	30	21	28	18	14

Источник: Конъюнктурные опросы ИЭПП.

Несмотря на явное замедление или прекращение роста платежеспособного спроса, российские промышленные предприятия и в 2000 г. предпочитали сокращать объемы денежных сделок. Вместе с тем помесечная (2000 г.) динамика этих индикаторов выглядит более настораживающе. В первой половине года опросы регистрировали замедление темпов снижения бартерных, зачетных и вексельных операций. В условиях падения интенсивности денежных продаж это выглядело вполне естественно — бартер и прочие суррогаты уже выручали российскую промышленность.

Изменилось и отношение предприятий к неденежным сделкам. До 2001г. в промышленности устойчиво преобладали ответы «выше нормы» при оценке объемов бартера. Во II кв. 2001 г. баланс стал отрицательным: предприятиям стало не хватать бартерных каналов реализации произведенной и не проданной за деньги продукции. Объемы вексельных и зачетных сделок считались недостаточными со II кв. 2000г. (начала мониторинга этого показателя). В III кв. 2001г. недостаток подобных сделок оказался самым существенным (см. рис. 17.3).



Резкое и самое продолжительное для последефолтного периода снижение продаж за деньги обусловило в 2002 г. изменение динамики неденежных видов спроса. Если в течение 2001 г. предприятия предпочитали снижать объемы таких сделок, то в 2002 г. опросы впервые зарегистрировали абсолютный рост вексельных и зачетных операций. Зарегистрирован в 2002 г. и самый сильный и продолжительный недостаток бартера, векселей и зачетов.

Падение темпов снижения всех видов неденежного спроса началось еще в начале 2002 г. За первые четыре месяца баланс изменений объемов бартера возрос с -20 % до -9 %. Следующие четыре месяца темпы снижения бартера не менялись. Но в августе этот показатель возрос до -7 %. Так медленно бартер не снижался с апреля 1999 г., когда начался последефолтный рост платежеспособного спроса и выпуска. К концу года темпы снижения бартера возросли на несколько пунктов, но оставались одними из самых умеренных с 1999 г. (см. рис. 17.4). В январе 2003 г. произошло традиционное сезонное снижение всех видов спроса, опустившее баланс изменений бартера до -15 %.



Динамика векселей и зачетов в первом полугодии 2002 г. имела схожую картину. Сначала темпы снижения упали, а в середине года опросы зарегистрировали уже абсолютный рост подобных сделок в российской промышленности. Такое произошло впервые с начала мониторинга этого показателя в феврале 2000 г. Причем интенсивность сбыта за векселя и зачеты превзошла все другие виды спроса, в том числе — нормальный, денежный. Начавшийся затем рост продаж за деньги позволили предприятиям вернуться к политике снижения числа неденежных сделок. Баланс вновь стал отрицательным и сохранял такие значения до конца года. Впервые в 2002 г. конъюнктурные опросы ИЭПП зарегистрировали и продолжительные положительные балансы прогнозов изменения вексельных и зачетных сделок. Российские промышленные предприятия лишь в течение четырех месяцев из двенадцати не планировали увеличение объемов вексельных и зачетных сделок.

Оценки предприятиями трех видов спроса по шкале «выше нормы — нормальный — ниже нормы» также свидетельствуют о возникновении серьезных сбытовых проблем в российской промышленности в 2002 г. Во-первых, после октября 2001 г., когда опросы зарегистрировали самые лучшие с конца 1993 г. балансы оценок платежеспособного спроса, этот показатель снизился на 16-18 пунктов. И только к концу III кв. 2002 г. рост продаж «выправил» оценки объемов платежеспособного спроса. Доля ответов «нормальный» выросла до 39 % и стала лучшим значением предшествующих 11 месяцев.

Во-вторых, в 2002 г. имеет место самый сильный и продолжительный недостаток неденежных сделок. В течение трех кварталов в российской промышленности преобладали предприятия, считающие, что объемы бартера, векселей и зачетов у них «ниже нормы». Абсолютный минимум таких оценок был получен для бартера во втором квартале (-7 %) и для векселей и зачетов — в третьем квартале (-8 %). В начале 2003 г. недостаток достиг очередного рекорда. Баланс оценок бартера (выше-ниже нормы) снизился до -8 %, векселей и зачетов — до -10 %. Иными словами, в российской промышленности зарегистрирова-

но максимальное преобладание предприятий, считающих недостаточными объемы неденежных сделок.

Динамика всех неденежных операций при реализации произведенной продукции может быть оценена на основе матриц сопряженности вопросов о динамике бартера и динамике вексельных и зачетных сделок¹. Как показывают расчеты, темпы снижения объемов неденежных сделок в 2002 г. оказались одними из самых умеренных за последние три года (см. рис. 17.5). Правда, начало года было весьма обнадеживающим для промышленных предприятий. Всплеск продаж и производства осенью 2001 г. позволил предприятиям очень энергично избавляться от бартера, векселей и зачетов. Баланс суммарного неденежного спроса достиг в декабре 2001 г. -13 %. Однако затем началось устойчивое замедление темпов сокращения таких сделок. В сентябре баланс вырос до -0.5 %. Так медленно неденежный спрос не сокращался еще ни разу в 2000-2002 гг. Более того, в 2002 г. впервые были получены положительные балансы прогнозов суммарного неденежного спроса российских предприятий. В итоге лишь 4 месяца из 12 в 2002 г. российская промышленность планировала снижение объемов неденежных сделок при реализации произведенной продукции. К концу 2002 г. в русле общего снижения реализации продукции стали увеличиваться и темпы падения суммарного неденежного спроса. Баланс января 2003 г. (-11.4 %) оказался идентичен балансу января 2002 г. (-10.6 %).

Рисунок 17.5



Результаты опросов позволяют оценить взаимодействие двух видов спроса: платежеспособного и неденежного. В этом случае строится матрица сопряженности фактических

¹ Сумма элементов над второй диагональю такой матрицы определяет долю предприятий, у которых росли либо оба вида спроса, либо один из них при неснижении другого. Сумма под второй диагональю определяет долю предприятий, у которых снижались либо оба вида спроса, либо один из них при неувеличении другого. Сумма элементов самой второй диагонали показывает долю предприятий, у которых либо оба спроса не менялись, либо один рос при снижении второго, либо наоборот. Полученные таким образом суммы аналогичны ответам на вопрос об изменении суммарного неденежного спроса: “возрос”, “снизился”, “не изменился”. Теперь расчет традиционных для конъюнктурных опросов балансов изменения очевиден.

(или прогнозных) изменений платежеспособного спроса и таких же изменений неденежного. Индекс замещения рассчитывается как отношение разности наддиагональных и поддиагональных элементов к их сумме и может принимать значения в интервале от -1 до $+1$. Положительные значения свидетельствуют о вытеснении неденежного спроса платежеспособным, отрицательные – об обратном процессе. Чем больше абсолютные значения коэффициента, тем интенсивнее идет процесс вытеснения (см. рис. 17.6).

Рисунок 17.6

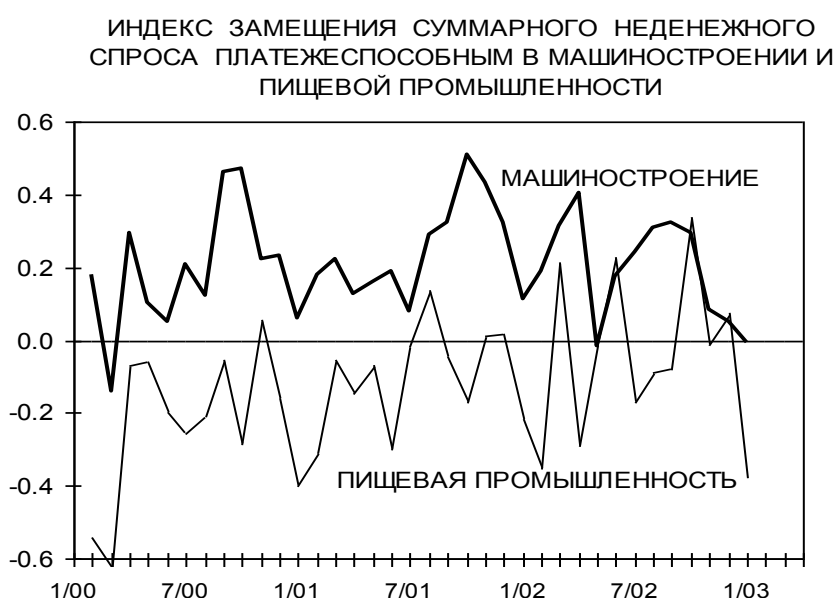


Динамика индекса замещения свидетельствует, что российским предприятиям удастся в целом чаще увеличивать, чем сокращать объемы продаж за деньги при снижении объема неденежных сделок. При этом каждый год (из трех, для которых возможны полные расчеты) имеет один явный максимум и два минимума. В 2002 г. пик пришелся на сентябрь, один из самых лучших месяцев, когда платежеспособный спрос рос наиболее интенсивно. Тогда же был зарегистрирован и максимум индекса замещения для прогнозов. Однако в 2002 г. были получены и два отрицательных значения индекса (в январе и мае). Сезонные спады продаж тогда оказались настолько сильными, что в промышленности фактически происходило вытеснение платежеспособного спроса неденежным. Между этими двумя точками индекс принимал положительные значения, несмотря на снижение (были получены отрицательные балансы изменений) платежеспособного спроса. Т.е. в промышленности все-таки преобладали предприятия, которые увеличивали продажи за деньги при снижении неденежных сделок. Правда, это преобладание было весьма незначительным — таких низких значений индекса для февраля-апреля раньше не было. После майских каникул начался резкий рост индекса замещения. За четыре месяца его значение увеличилось с $-0,09$ до $+0,38$ и почти достигло абсолютного максимума ($+0,45$, октябрь 2000 г.). Индекс замещения, построенный на прогнозах изменения двух видов спроса, никогда не принимал отрицатель-

ные значения. Предприятия в своих планах ни разу не предполагали использовать расширение неденежных сделок при планируемом снижении продаж за деньги.

Рассмотрим особенности отраслевых индексов замещения на примере машиностроения и пищевой промышленности (рис. 17.7). В машиностроении значения индекса практически всегда были положительными. Иными словами, гораздо чаще снижение неденежных сделок сопровождалось ростом денежных расчетов, а не наоборот. В пищевой промышленности складывалась противоположная ситуация. Там шире были распространены случаи снижения денежных продаж при одновременном росте неденежных сделок. Особенно — в 2000 — начале 2001 г. Лишь в 2002 г. в пищевой промышленности значения индекса замещения стали достигать положительных значений, сопоставимых с показателями машиностроения. Но — лишь эпизодически.

Рисунок 17.7

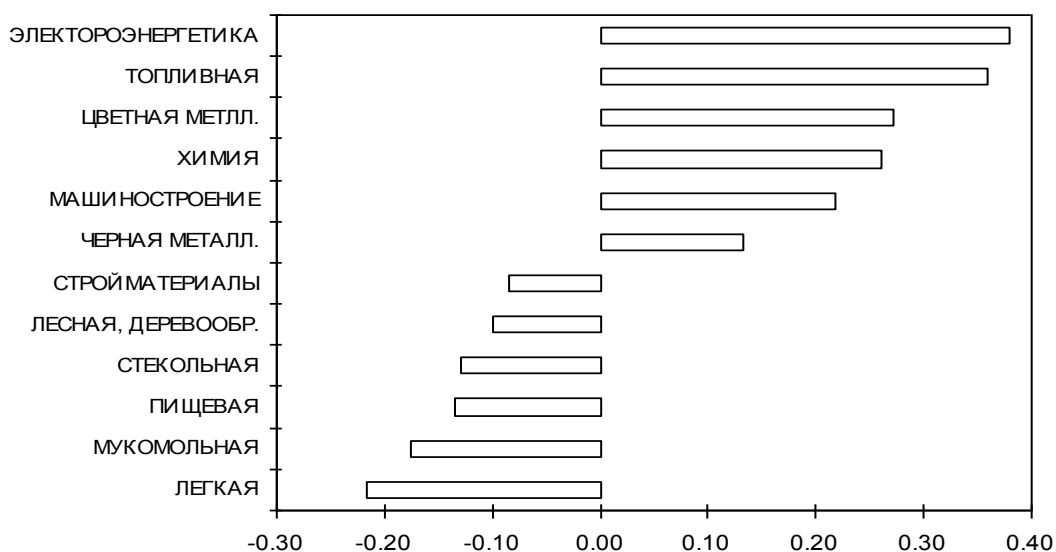


Расчет отраслевых индексов замещения в целом для всего периода 2000-2002 гг. позволяет упорядочить отрасли по степени вытеснения неденежных операций продажами за деньги (см. рис. 17.8). Лидером по этому показателю (как было показано в табл. 17.1) оказалась электроэнергетика. Усилия менеджмента этой отрасли привели к тому, что основной части предприятий там удастся увеличивать платежи живыми деньгами при одновременном снижении остальных типов расчетов, столь распространенных в отрасли несколько лет назад. Аналогичные успехи топливной отрасли и цветной металлургии объясняются, скорее всего, их экспортной ориентацией. А вот значение индекса для машиностроения представляется наиболее значимым успехом процесса последефолтного роста и дебартеризации российской экономики. Группа отраслей, для которых получены положительные значения индекса замещения, могла позволить себе не только увеличивать объемы продаж за деньги, но и сокращать при этом объемы неденежных сделок без ущерба для производства. Совсем другая ситуация преобладала в отраслях с отрицательными значениями индекса. Там предприятия гораздо чаще были вынуждены увеличивать долю расче-

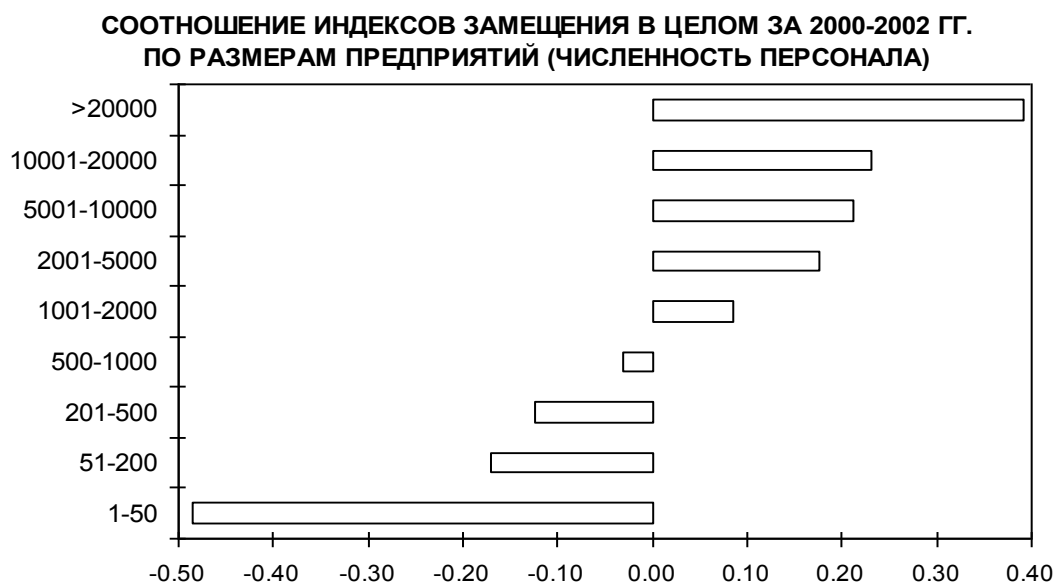
тов бартером, векселями и зачетами в ущерб денежным сделкам. Особенно тяжело пришлось в этом смысле предприятиям легкой промышленности.

Рисунок 17.8

СООТНОШЕНИЕ ИНДЕКСОВ ЗАМЕЩЕНИЯ В ЦЕЛОМ ЗА 2000-2002 ГГ. ПО ОТРАСЛЯМ



Расчет индекса замещения для предприятий разных размеров продемонстрировал четкую закономерность (см. рис. 17.9). Чем меньше предприятие, тем сложнее ему увеличивать долю живых денег за счет снижения неденежных расчетов. Действительно, небольшие предприятия обладают незначительными финансовыми и материальными ресурсами, поэтому не могут себе позволить придерживать продукцию в поисках «денежного» покупателя. Высокая конкуренция также заставляет мелких производителей соглашаться на неденежные сделки. Совсем в другом положении находятся крупные предприятия. Они не только могут позволить себе увеличение запасов готовой продукции, но и обладают определенной монопольной властью, позволяющей им «выбивать» из покупателей живые деньги.



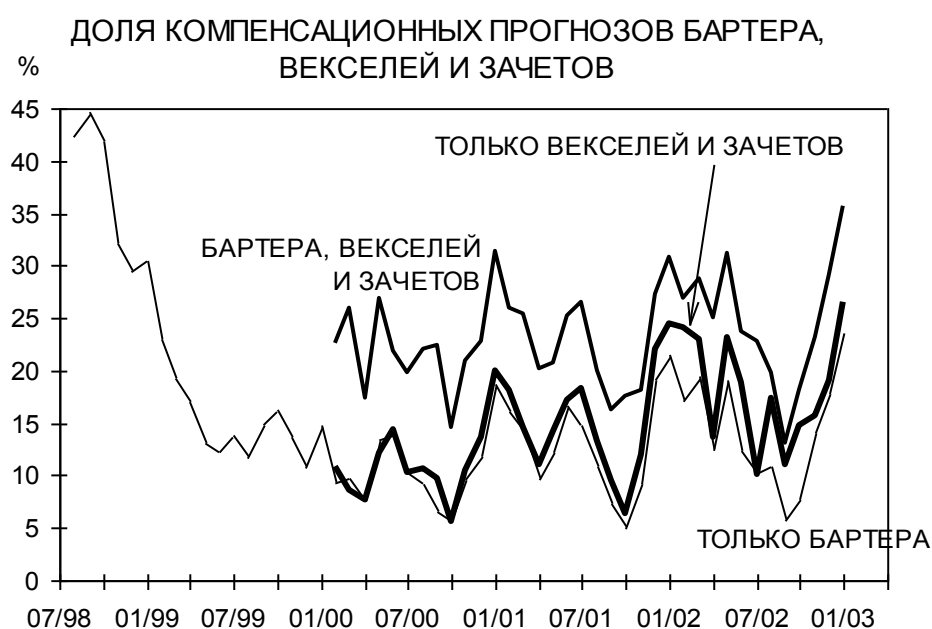
Индекс замещения может быть построен на основе матрицы сопряженности фактических изменений платежеспособного спроса и планируемых изменений неденежного. В этом случае будет оцениваться, в какой степени предприятия готовы в будущем использовать неденежные сделки для компенсации текущего снижения денежных продаж. Или — наоборот — готовы снизить объемы бартерных, вексельных и зачетных сделок в ответ на текущее увеличение продаж за деньги. Динамика такого «перекрестного» индекса схожа с динамикой обычного индекса, построенного на основе фактических изменений спроса (см. рис. 17.10). Поскольку один индекс отличается от другого только тем, что фактические изменения неденежного спроса были заменены ожидаемыми изменениями, то можно сделать вывод, что формирование прогнозов неденежного спроса носит экстраполяционный характер.

Рисунок 17.10



В качестве более простой характеристики склонности предприятий использовать неденежные расчеты для компенсации снижения платежеспособного спроса можно использовать только долю предприятий, готовых при фактическом снижении продаж за деньги увеличивать неденежные расчеты. Эта доля также вычисляется из матрицы сопряженности фактических изменений платежеспособного спроса и ожидаемых изменений бартера, векселей и зачетов. Но в отличие от предыдущего индекса замещения (компенсации), использующего и наддиагональные, и поддиагональные суммы, теперь потребуется только поддиагональная сумма; точнее — доля этой суммы в сумме всех элементов матрицы сопряженности. Поскольку в нашем распоряжении есть данные о прогнозах отдельно бартера и отдельно векселей и зачетов, а также прогнозы суммарного неденежного спроса, то можно получить долю компенсационных прогнозов каждого из перечисленных видов спроса (см. рис. 17.11).

Рисунок 17.11



Самый длинный ряд наблюдений за бартером (с августа 1998 г.) дает большой материал для анализа. После дефолта 1998 г. (с началом ростом платежеспособного спроса) начинается падение доли компенсационных прогнозов бартера. К середине 1999 г. этот показатель снизился с 45 % до 12 %, что объясняется беспрецедентными изменениями в динамике платежеспособного спроса. К октябрю 2000 г. показатель снизился до 6 %, после чего начался рост компенсационного эффекта бартерных прогнозов, связанный с первым в последефолтный период абсолютным падением продаж за деньги. В январе 2001 г. уже 19 % предприятий планировали использовать бартер для компенсации снижения платежеспособного спроса. Восстановление роста продаж снизило потребность в бартере до 10 %, но майский сезонный спад вновь увеличил этот показатель до 17 %. Абсолютный минимум был получен в октябре 2001 г. Тогда только 5 % предприятий предполагали использовать

бартер для компенсации снижения продаж за деньги. Однако последовавшее затем резкое и длительное сокращение нормального спроса увеличило потребность в бартере до 22 %. Такого большого значения не было с февраля 1999 г. Сохранявшееся в первой половине 2002 г. абсолютное снижение спроса заставляло предприятия на высоком (более 10 %) уровне удерживать долю компенсационных прогнозов бартера. Затем рост спроса позволил сократить надежды на бартер до 6 %, но начавшееся в конце года замедление, а затем и абсолютное сокращение продаж за деньги вновь увеличило этот показатель. Рекорд был достигнут в январе 2003 г., когда 24 % предприятий были готовы использовать прямые товарообменные операции для компенсации снижения денежных продаж.

Особенностью 2002 г. стало расхождение доли компенсационных прогнозов бартера и компенсационных прогнозов векселей и зачетов. В предыдущие годы российские промышленные предприятия отдавали примерно одинаковое предпочтение всем составляющим неденежного спроса. С января 2002 г. начинается «расслоение». Предприятия чаще хотели бы видеть в качестве компенсатора денежных продаж векселя и зачеты. Расхождение стало достигать 7 %, тогда как в прежние годы оно составляло максимум 3-3.5 %.

17.3. Эволюция использования запасов готовой продукции

В 2001 году поведение одного из важнейших конъюнктурных индикаторов промышленности — запасов готовой продукции — претерпело, возможно, принципиальные изменения. В течение предыдущих нескольких лет прослеживалась достаточно очевидная зависимость: увеличение темпов снижения платежеспособного спроса приводило к росту избыточных запасов готовой продукции. При замедлении снижения, а затем и при росте продаж предприятия меняли свои оценки на противоположные (см. *рис. 17.12*). При этом «пики» избыточности запасов готовой продукции с течением времени становились все ниже и ниже. Если первый, зарегистрированный в сентябре 1992 г., составлял +55 %, второй (январь-февраль 1994 г.) достиг +47 %, третий (январь 1996 г.) всего +28 %, то четвертый (июль 1998 г.) дошел до незначительных +6 %. «Провалы» же платежеспособного спроса отличались друг от друга значительно меньше. Это позволяет выдвинуть предположение о том, что российские предприятия начали отслеживать состояние своих запасов готовой продукции и не доводить ситуацию до такого экстремального затоваривания, которое имело место в первой половине 90-х годов.



Августовский дефолт 1998 г. принципиально изменил ситуацию в российской промышленности в целом и с запасами готовой продукции — в частности. Основой этого стал рост платежеспособного спроса на продукцию отечественных предприятий. Буквально за несколько месяцев баланс изменений продаж за деньги возрос с -47 % до +9 %. В результате промышленные предприятия избавились от излишков запасов готовой продукции и к середине 1999 г. имели самый высокий недостаток складских запасов (-24 %). Такая ситуация сохранялась, несмотря на колебания темпов роста платежеспособного спроса, до середины 2000 г. Затем предприятия стали постепенно увеличивать свои запасы и довели их в 2001 г. до достаточного уровня избыточности. Этот уровень превосходил излишки 1998 г., когда продажи продукции очень интенсивно падали. В 2001 г. платежеспособный спрос, наоборот, растет, не так, правда, интенсивно и стабильно, как в предыдущие два года. Это позволяет выдвинуть второе предположение: в 2001 г. российские промышленные предприятия стали использовать свои запасы готовой продукции как и производители в странах с устойчивой рыночной экономикой, т.е. в качестве буфера для сглаживания скачков спроса и/или предложения. Иными словами отечественные предприятия поверили в стабильность нормального (т.е. денежного, платежеспособного) роста отечественной экономики. Для того, чтобы детально исследовать поведение российских промышленных предприятий в части использования запасов готовой продукции, можно воспользоваться моделями формирования запасов, разработанными в современной экономической теории.

В западной экономической теории запасы готовой продукции на складах промышленных предприятий анализируются с точки зрения экономических циклов. К настоящему времени определились два теоретических подхода к объяснению движения запасов готовой продукции. Сторонники одного предполагают, что цикл запасов определяется спросовыми шоками, сторонники другого — шоками предложения². Под шоками подразумеваются неожиданные (непрогнозирувавшиеся) изменения спроса и предложения.

² Flood, D. and P.Lowe (1995), "Inventories and The Business Cycle", *The Economic Record*, vol.71, No.212, March 1995.

Спросовая модель движения запасов впервые была предложена Метцлером³, который предположил, что требуемый (желаемый) уровень запасов готовой продукции пропорционален ожидаемому объему продаж. Это означает, что фирмы используют (держат) запасы готовой продукции для снижения вероятности того, что они не смогут удовлетворить неожиданно возросший спрос. Тогда непредсказуемый, но положительный спросовый шок компенсируется сразу за счет снижения объемов запасов готовой продукции. Это, в свою очередь, увеличивает вероятность исчерпания складских запасов и заставляет предприятия на следующем этапе (шаге принятия решений) увеличивать производство для восстановления запасов. В этом случае изменения спроса и запасов разнонаправленны. Запасы используются как буфер для спроса. В результате формируется цикл запасов готовой продукции: вложения в запасы отрицательны на первом этапе и положительны на втором.

Вторая модель делает упор на издержки. Ее сторонники утверждают, что положительный, но временный шок производственной функции приводит к сокращению издержек, и это стимулирует фирмы увеличивать выпуск до тех пор, пока имеет место их снижение. Дополнительный выпуск накапливается в запасах готовой продукции и распродается в дальнейшем при снижении выпуска из-за временно возросших издержек. Объемы продаж фирмы в этом случае не меняются.

Анализ модели формирования запасов, предложенной Флудом и Лоувом⁴, позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, если экономический цикл управляется спросовыми шоками и складские запасы играют роль буфера, то должна быть отрицательная корреляция между изменениями спроса и изменениями запасов. Во-вторых, влияние цикла запасов на экономический цикл зависит от стабильности (продолжительности, устойчивости) спросового шока, от желания фирмы сгладить динамику своего производства и от складских издержек. Если предельные издержки постоянны и сглаживание выпуска не важно, то цикл складских запасов усиливает экономический цикл. Если же, наоборот, предельные издержки быстро увеличиваются с ростом производства, то цикл запасов, вероятнее всего, сглаживает амплитуду экономического цикла.

В работе Карлсона и Дункельберга⁵ проверяется более широкий набор гипотез, что определяется первыми фразами работы: «Теоретические рассуждения о том, как фирмы корректируют свои запасы, цены и занятость в ответ на изменения рыночных условий, допускают множество предсказаний. Что в действительности происходит — предмет эмпирических исследований». На основе результатов квартальных опросов малых предприятий в США, проводимых Национальной федерацией независимого бизнеса, авторы исследуют влияние изменения издержек и спроса на необходимый (желаемый) объем запасов готовой продукции. Рост текущего спроса должен приводить к обратному изменению объема жела-

³ Metzler L. (1941), "The Nature and Stability of Inventory Cycles", *The Review of Economics and Statistics*, XXIII, 113-129.

⁴ Flood, D. and P.Lowe, *Op. cit.*

⁵ Carlson, J.A. and W.C.Dunkelberg (1989) "Market Perceptions and Inventory-Price-Employment Plans", *The Review of Economics and Statistics*, .

емых запасов готовой продукции, поскольку фирмы удовлетворяют часть спроса за счет имеющихся запасов. К аналогичным последствиям должен приводить и текущий рост издержек. Но если речь идет уже о следующем периоде времени, то связь должна быть положительной. Если предприятия предвидят рост спроса в будущем, то они должны установить себе более высокие «целевые» запасы на конец текущего периода и начало следующего, в течение которого и ожидается рост продаж. В этом случае они будут иметь более высокие объемы запасов готовой продукции к тому времени, когда предполагается рост продаж или рост издержек.

Цены также могут зависеть от планов изменения запасов готовой продукции. В дополнение к тому, что цены растут при росте спроса и издержек, их увеличению может также способствовать и желание нарастить складские запасы. Поскольку накопить больше запасов можно и путем снижения текущих продаж за счет увеличения цен. Зависимость выпуска от спроса аналогична: с ростом спроса растет и выпуск. Рост же издержек, согласно традиционной теории, должен приводить к снижению выпуска. Напротив, планируемое увеличение запасов готовой продукции должно стимулировать рост выпуска.

В конъюнктурной анкете ИЭПП достаточное количество вопросов для исследования поведения запасов готовой продукции и факторов, его определяющих. Во-первых, в ежемесячном режиме с сентября 1992 г идет мониторинг текущих оценок запасов готовой продукции. На вопрос «Как Вы оцениваете текущий физический объем запасов готовой продукции?» предприятиям предлагается выбрать один из трех вариантов ответов: «выше нормы», «нормальный», «ниже нормы». Во-вторых, с января 1995 г. в анкету введен вопрос в квартальном режиме о фактических изменениях физических объемов запасов готовой продукции, а с января 1998 г. — об ожидаемых изменениях. Варианты ответов: «рост», «нет изменений», «снижение». В-третьих, в ежемесячном режиме фактические изменения объема производства отслеживаются с апреля 1993 г., ожидаемые — с сентября 1992 г. Фактические изменения платежеспособного спроса ежеквартально регистрируются с апреля 1993 г., а с июля 1995 г. идет ежемесячный мониторинг этого показателя. Ожидаемые изменения продаж за деньги ежемесячно отслеживаются с октября 1995 г. С августа 1998 г. начат ежемесячный мониторинг фактических и прогнозных изменений бартерного спроса, с февраля 2000 г. — прочих неденежных видов спроса. Вопрос о фактических изменениях цен введен в ежемесячную анкету в октябре 1994 г., об ожидаемых — в сентябре 1992 г.

Поскольку поведение запасов (управление запасами) готовой продукции в российской промышленности не изучалось, да и сам показатель не пользуется адекватной популярностью ни у аналитиков, ни у самих предприятий⁶, нам представляется разумным исследовать максимально широкий круг гипотез, выдвигаемых по этому вопросу.

Начнем анализ с изучения влияния на фактические изменения запасов готовой продукции текущих изменений спроса и издержек, а также ожидаемых (последующих) изменений спроса и издержек. Логарифмически линейная модель, в которую были включены ли-

⁶ Цухло С.В., Пугачева М.В. Изучение источников статистической информации и информационных потребностей предприятий в переходных экономиках. // Вопросы статистики. – 2000. – N 5.

нейные взаимодействия факторов с фактическим изменением объемов запасов готовой продукции, имела в целом хорошее качество подгонки⁷. Наблюдаемый уровень значимости во всех (кроме одного) случаях превосходил порог в 5 %. Текущие изменения спроса имели ожидавшиеся знаки. Они вызывали обратные изменения текущих запасов готовой продукции, т.е. с ростом объемов продаж в российской промышленности происходит снижение объемов складских запасов. Таким образом, часть спроса удовлетворяется за счет накопленных, а часть непроданной продукции оседает в запасах. Такой механизм использования запасов стал особенно явным в 2001–2002 годах, когда коэффициенты достигли максимальных отрицательных значений и все чаще оказывались статистически значимыми (до дефолта 1998 г. значимых значений этих коэффициентов получено не было; текущие изменения издержек имели положительное, но статистически незначимое влияние на изменение запасов готовой продукции). Следовательно, российские промышленные предприятия предпочитают использовать свои запасы скорее как буфер для гашения неожиданных изменений спроса, чем в качестве буфера для сглаживания изменений издержек. Еще раз подчеркнем, что эти выводы относятся к текущим изменениям спроса, издержек и запасов.

Предстоящие изменения спроса и издержек имеют более сильное и предсказанное теорией влияние на изменения запасов готовой продукции. Если в следующем периоде времени (в нашем случае — квартале) российские промышленные предприятия ожидают роста спроса или издержек, то они увеличивают и запасы готовой продукции. Позиция вполне рыночная.

Для продолжения исследования вопроса о том, какие факторы определяют изменение объемов запасов готовой продукции, представляется целесообразным рассмотреть модель, где в качестве независимой переменной фигурирует еще и выпуск. Поскольку текущее изменение издержек не влияет на изменения запасов, то используем вместо него изменения объемов производства. Логично предположить, что эта переменная должна иметь положительное влияние на зависимую переменную. Но самым интересным будет сравнение абсолютной силы влияния двух факторов: выпуска и спроса. В условиях переходных экономик воздействие спроса и выпуска на запасы характеризует условия воспроизводства. Более сильное (и, естественно, положительное) влияние на запасы динамики выпуска будет означать, что склады пополняются продукцией, не находящей спроса. Если же влияние спроса по абсолютной величине превосходит влияние выпуска, то налицо позитивная для переходных экономик тенденция: произведенная продукция имеет спрос, и склады выполняют ту самую роль буфера. Причем производство отстает от спроса и не может восполнить запасы, если последнее, конечно, предприятиям необходимо.

Качество подгонки модели с заменой текущих изменений издержек на текущие изменения выпуска в большинстве случаев оказалось допустимым⁸. Наблюдаемый уровень значимости был ниже пятипроцентного порога лишь в четырех случаях из восемнадцати; а в

⁷ Характеристики модели полностью приведены в разделе «Конъюнктура промышленности» годового обзора ИЭПП за 2001 г.

⁸ Характеристики модели полностью приведены в разделе «Конъюнктура промышленности» годового обзора ИЭПП за 2001 г.

среднем его значение составило 0.30. Коэффициенты модели имели необходимые знаки и были чаще статистически значимы, чем в предыдущей модели. Коэффициенты текущих изменений спроса были статистически значимы в 17 случаях, тогда как раньше — в 8 случаях. Коэффициенты текущих изменений выпуска были значимы всегда. Соотношение коэффициентов спроса и выпуска оказалось действительно интересным. До дефолта 1998 г. влияние динамики выпуска на объемы запасов готовой продукции было стабильно выше. Запасы больше служили буфером для излишков производства, чем буфером для сглаживания неожиданных изменений спроса. Но поскольку коэффициенты платежеспособного спроса были отрицательны и также статистически значимы, то запасы были и буфером для спроса. После августа 1998 г. ситуация начинает меняться. В I кв. 1999 г. соотношение впервые изменилось в пользу спроса: продажи из запасов превзошли поступления в запасы из выпуска. Во II кв. 1999 г. в связи с высокими темпами роста выпуска (обогнавшими рост спроса) соотношение опять трансформировалось в пользу производства, но во втором полугодии ситуация отчасти выправилась — преимущество производства в пополнении запасов сохранилось, но стало не таким очевидным, как раньше. В 2000 г. события повторились: в I кв. продажи снижали объемы запасов сильнее, чем их пополняло производство, затем влияние выпуска возросло, но к концу года уменьшилось. В 2001 г. преобладание выпуска было зарегистрировано только во II кв., во втором полугодии объемы запасов позволяли российским предприятиям удовлетворять платежеспособный спрос за счет накоплений. Таким образом, производители в условиях достаточно длительного роста платежеспособного спроса «рискнули» в 2001 г. довести объемы запасов до такого уровня, который позволяет использовать их для гашения колебаний продаж, а не только как «отстойник» для избыточного производства.

17.4. Развитие конкурентных отношений

Дискуссии по поводу конкуренции на рынках сбыта российских промышленных предприятий и ее влияния на отечественных производителей продолжают привлекать внимание аналитиков, правительственных чиновников и широкой общественности. Очередной импульс затихшим было после дефолта 1998 г. призывов к защите отечественных производителей дала таможенная статистика, зафиксировавшая увеличение объемов импорта 2002 года до уровня 1998 г. «Страшные времена наступили для отечественных производителей», — делают вывод «Финансовые Известия»⁹.

Однако два обстоятельства позволяют усомниться в столь мрачных оценках. Во-первых, таможенная статистика является, наверное, одним из самых недостоверных источников экономической информации в современной России. Причины этого очевидны для любого непредвзятого исследователя. Увеличение объемов импорта до уровня 1998 г. не произошло. При этом мы исходим из того, что официально учитываемый импорт выровнялся. Размеры же неучтенного сейчас все-таки меньше, чем в 1998 г., поскольку таможенные органы понемногу наводят порядок на границе. И, следовательно, выравнивание полных объемов импорта нам еще предстоит. Во-вторых, ситуация с динамикой спроса и выпуска, долей денежных расчетов в российской промышленности в 2002 г. принципиально отличается от того, что мы наблюдали в первой половине 1998 г. Поэтому проецирование выводов и прогнозов, сделанных на основе анализа преддефолтной ситуации на 2002 г., представляется необоснованным. Ведь конкурентная среда в российской промышленности, несомненно, развивается. Причем, очень и очень динамично. Весь вопрос в том, в каком направлении. Традиционные методы исследования конкуренции не дают достоверных данных, необходимых для регулярного и оперативного мониторинга этого важного для российской экономики явления.

Вместе с тем мониторинг конкуренции, начатый ИЭПП еще в 1995 г. дает достаточно материала для прямого анализа развития конкурентной среды в российской промышленности в последние годы. Этот мониторинг основан на регулярных опросах руководителей предприятий по проблемам конкуренции. Такой подход имеет ряд существенных преимуществ¹⁰. Во-первых, при помощи опросов можно собирать данные по самому широкому кругу показателей, имеющих отношение к конкуренции, но не имеющих количественного выражения. Во-вторых, отпадает необходимость сбора и анализа большого объема детальной технико-экономической информации – эта проблема решается каждым опрашиваемым предприятием самостоятельно. В-третьих, только таким путем можно получать агрегированные оценки уровня конкуренции на реальных рынках сбыта промышленных предприятий.

⁹ Финансовые Известия, №664, 26 сентября 2002 г.

¹⁰ Цухло С.В. Оценка конкуренции в российской промышленности. Возможности опросов руководителей предприятий // Вопросы статистики. – 2000. – №11.

В-четвертых, только таким путем можно получить сопоставимые оценки внутрироссийской конкуренции и конкуренции с импортом.

Наибольший интерес представляют агрегатные оценки уровня конкуренции, которые собираются по панели два раза в год. Директор (заместитель директора, глава экономического подразделения предприятия) оценивает конкуренцию на рынках сбыта своего предприятия по пятиуровневой шкале: «сильная», «умеренная», «слабая», «никакой», «сложно оценить». Всем респондентам предлагается оценить три направления конкуренции: с другими российскими предприятиями, с производителями из дальнего зарубежья, с производителями из ближнего зарубежья. Простые и очевидные для анкет вопросы открывают, тем не менее, широкие возможности анализа конкуренции.

17.4.1. Конкурентные рынки в российской промышленности

Опросный подход позволяет выделять среди всех рынков сбыта российских промышленных предприятий конкурентные рынки и оцененные рынки. Доля конкурентных рынков определяется как доля предприятий, которые использовали только три варианта ответов при оценке конкуренции: «сильная», «умеренная», «слабая». Т.е. из анализа исключаются ответы «никакой» и «сложно оценить». Если предприятие определенно выбрало два последних ответа, то на его рынках сбыта, скорее всего, уровень конкуренции столь незначителен, что оно либо определенно говорит об этом, либо вообще не задавалось таким вопросом. Доля оцененных рынков определяется как доля предприятий, которые использовали четыре варианта ответов: «сильная», «умеренная», «слабая», «никакой». В этом случае из анализа исключаются ответы «сложно оценить», и агрегатные оценки строятся только на основе определенных оценок конкуренции.

Особенно перспективным представляется анализ динамики доли конкурентных рынков сбыта в российской промышленности (см. *рис. 17.13*). Сразу отметим, что приведенные на рисунке данные ничего не говорят об уровне конкуренции, а лишь показывают долю рынков, на которых эта конкуренция имеет место.



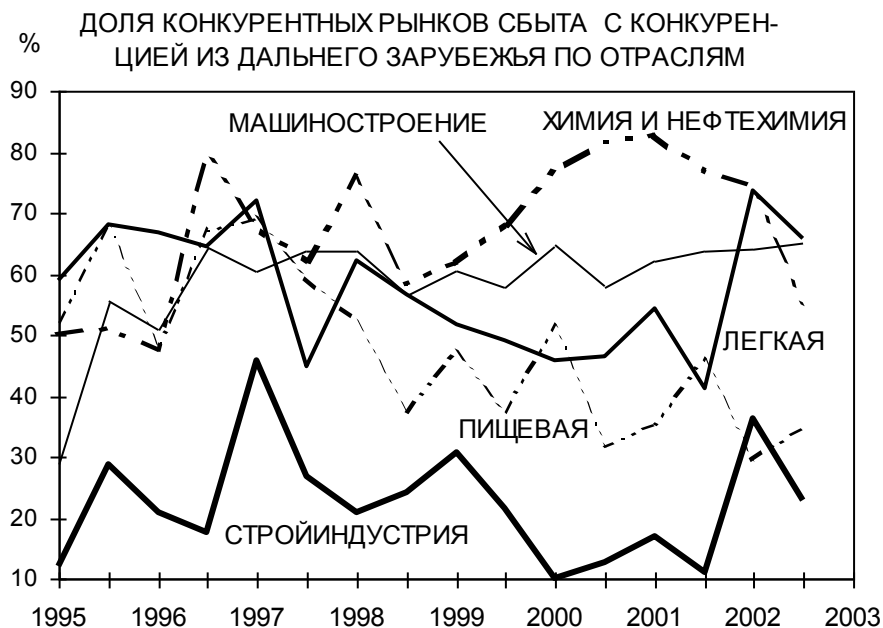
Какие выводы можно сделать из анализа динамики долей конкурентных рынков в 1995-2002 гг.? Во-первых, доля конкурентных рынков во всех случаях (всех направлениях конкуренции) всегда была меньше 100 %, т.е. всегда были и до сих пор остаются рынки сбыта, свободные от какой бы то ни было ощутимой (различимой) предприятиями конкуренции. Меньше всего неконкурентных рынков с внутрироссийской конкуренцией приходится на промышленность строительных материалов (11 %), пищевую отрасль (12 %), химию и нефтехимию (14 %). Минимум неконкурентных рынков с конкуренцией из дальнего зарубежья зарегистрирован в химии и нефтехимии (33 %), машиностроении (41 %) и легкой промышленности (42 %).

Во-вторых, больше всего конкурентных рынков с внутрироссийской конкуренцией. В среднем за восемь лет мониторинга 82 % предприятий считали свои рынки конкурентными. Этот показатель имеет тенденцию к повышению, самые большие значения (87–88 %) были зарегистрированы в 2001 — начале 2002 гг. Сейчас доля конкурентных рынков составляет в целом по российской промышленности 84 %. Максимум конкурентных рынков (см. рис. 17.14) приходится в 2002 г. на легкую (97 %), пищевую (95 %) промышленность и стройиндустрию (94 %).



В-третьих, конкуренция с ближним и дальним зарубежьем отмечалась в среднем лишь на 55 % рынков. Максимальная доля конкурентных рынков с конкуренцией из дальнего зарубежья (65 %) была получена в первой половине 1998 г. Затем этот показатель упал до 55–58 % и, если не считать провала во второй половине 2000 г., оставался на этом уровне весь последующий период. Таким образом, доля рынков, на которых российские предприятия конкурируют с производителями из дальнего зарубежья, сейчас (в 2002 г.) сопоставима с периодом 1996-1998 гг. и не претерпела изменений по сравнению с первыми последующими годами. Иными словами, импорт не увеличил свое *конкурирующее* присутствие на рынках сбыта российских промышленных предприятий. Поэтому говорить о том, что импорт опять «давит» отечественных производителей, представляется нам необоснованным. Более того, по оценкам самих предприятий, конкурирующее присутствие импорта на рынках сбыта большинства отраслей остается невысоким и/или снизилось во второй половине 2002 г. (см. *рис. 17.15*). В целом за 2002 г. больше всего конкурентных рынков с иностранной конкуренцией было в легкой промышленности (70 %), химии и нефтехимии (65 %) и машиностроении (65 %).

Рисунок 17.15



В-четвертых, доля конкурентных рынков с конкуренцией из ближнего зарубежья после дефолта 1998 г. определенно выросла и составляет в 2002 г. 62 %. С 2000 г. этот показатель устойчиво выше доли конкурентных рынков с конкуренцией из дальнего зарубежья. Больше всего конкурентных рынков с конкуренцией из ближнего зарубежья (см. рис. 17.16) было в 2002 г. в химии и нефтехимии (74 %), легкой промышленности (74 %) и машиностроении (68 %).

Рисунок 17.16



17.4.2. Динамика уровня конкуренции на всех рынках сбыта

На всех рынках сбыта российские промышленные предприятия более сильную (интенсивную) конкуренцию испытывали и (в 2002 г.) испытывают со стороны других российских предприятий (см. *рис. 17.17*). Никогда внутрироссийская конкуренция на всех рынках сбыта не была слабее конкуренции с импортом. Более того, эти два вида конкуренции существенно различались. Суммарные оценки конкуренции с производителями из дальнего зарубежья практически всегда оказывались чуть ниже уровня «слабая», тогда как оценки внутрироссийской конкуренции все ближе подходят к уровню «умеренная».

Рисунок 17.17



Максимальное расхождение оценок было зарегистрировано во второй половине 2000 г. и составило 0.96 пункта. В 2002 г. превышение внутрироссийской конкуренции равно 0.89 пункта¹¹. Абсолютный максимум внутрироссийской конкуренции был зарегистрирован в первой половине 2002 г, конкуренции с импортом — в первой половине 1998 г. В последефолтный период интенсивность конкуренции с импортом колеблется в очень узком интервале: от 2.68 до 2.98¹². А если исключить «провал» второй половины 2000 г., то интервал сужается до 0.13 пункта. В то же время внутрироссийская конкуренция за последефолтный период претерпела более существенные изменения. Ее оценки выросли с 3.42 до 3.91 пункта. Таким образом, рост импорта не оказал практически никакого влияния на уровень конкуренции с импортом в целом на всех рынках сбыта российских промышленных предприятий.

Отраслевые оценки конкуренции с производителями из дальнего зарубежья свидетельствуют, что отрасли российской промышленности получили разный по величине и продолжительности выигрыш от дефолта 1998 г. (см. *рис. 17.18*). Самый большой и наиболее

¹¹ Один пункт равен разнице между двумя делениями используемой для оценки конкуренции шкалы «сильная», «умеренная», «слабая», «никакой», «сложно оценить».

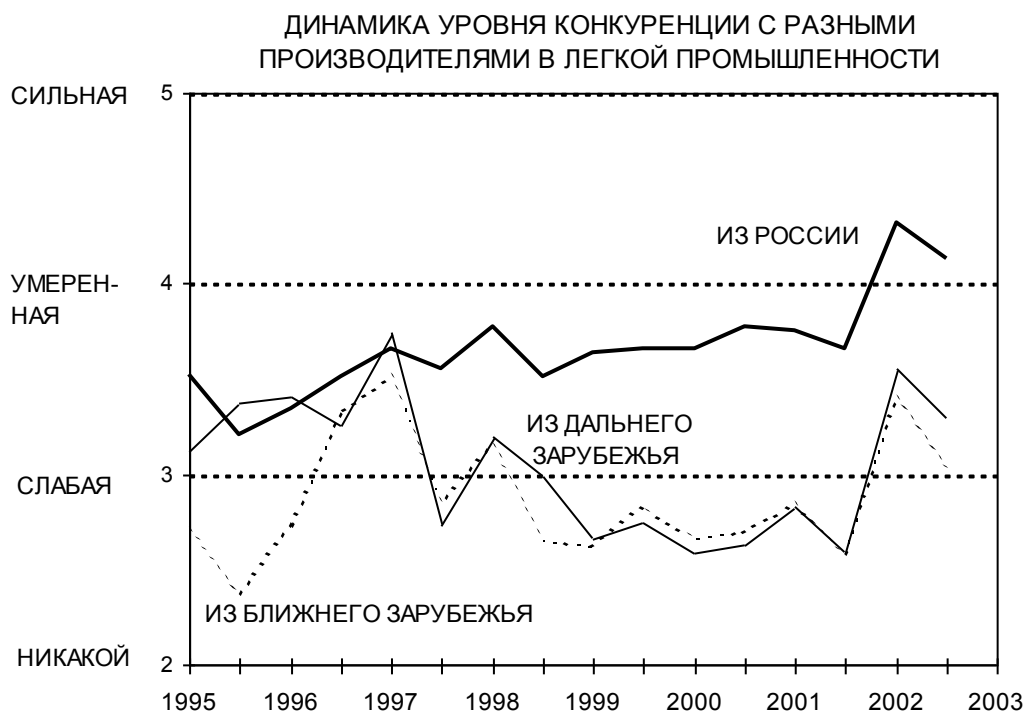
¹² Значение 2 соответствует оценке «никакой», 3 - «слабая», 4 - «умеренная».

длительно действующий «приз» достался пищевой промышленности. До дефолта средняя оценка конкуренции составляла в этой отрасли 3.09, после дефолта — 2.36, таким образом, перепад средних уровней составляет 0.73. На втором месте по величине перепада находятся лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность (0.70). Самый маленький положительный перепад (т.е. снижение суммарных последефолтных оценок) получен в химии и нефтехимии (0.03). А вот в машиностроении перепад (выигрыш от дефолта!) оказался отрицательным, т.е. средние оценки последефолтной конкуренции с импортом выше средних преддефолтных на 0.11. Более того, в 2002 г. в машиностроении оценки конкуренции составляют 3.23 и 3.20. Таких высоких уровней конкуренции с импортом в этой отрасли не регистрировалось ни разу с 1995 г.

Рисунок 17.18



Особых комментариев требует конкурентная среда в легкой промышленности. Если рассматривать все рынки сбыта, то эта отрасль оказалась единственной, где оценки конкуренции с производителями из дальнего зарубежья оказывались сопоставимы с оценками внутрироссийской конкуренции. Но — только в 1995–1997 гг. Затем уровень конкуренции с импортом снизился ниже оценок «слабая» и сохранялся таковым до начала 2002 г. Тогда как уровень внутрироссийской конкуренции находился примерно посередине между оценками «слабая» и «умеренная». В 2002 году предприятия этой отрасли ощутили резкий рост как внутрироссийской конкуренции, так и конкуренции с импортом. Внутрироссийская конкуренция выросла с 3.65 до 4.32, впервые за все время мониторинга превысив уровень «умеренно». Рост конкуренции с импортом составил почти целый пункт (с 2.58 до 3.55), вернувшись к уровню 1995–1996 гг. Но явное превосходство внутрироссийской конкуренции сохранилось (см. рис. 17.19).



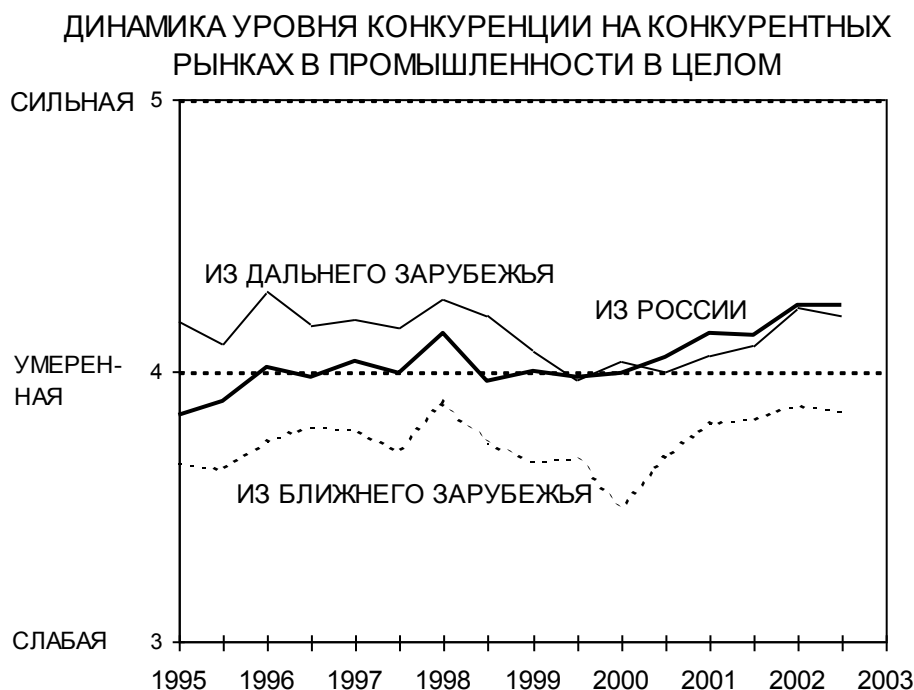
17.4.3. Динамика уровня конкуренции на конкурентных рынках сбыта

При расчетах агрегатных оценок конкуренции на конкурентных рынках используются только ответы «сильная», «умеренная» и «слабая». Это сокращает число обрабатываемых наблюдений, но делает, на наш взгляд, анализ конкуренций разных направлений более сопоставимым. Действительно, при оценке конкуренции с производителями из дальнего зарубежья доля ответов «сложно оценить» составляла в среднем за восемь лет мониторинга 25 %, при оценке внутрироссийской конкуренции — 7 %. В агрегатный уровень конкуренции эти ответы вносят минимальный вклад, так как им присваивается единичный вес. В результате оценки конкуренции с импортом обязаны быть ниже оценок внутрироссийской конкуренции. Это, конечно, отражает реальную ситуацию на рынках сбыта российских предприятий, но делает результаты расчетов немного несопоставимыми. Переход же к анализу конкуренции только на конкурентных рынках решает эту проблему, однако создает другую — при расчетах агрегатного уровня конкуренции с производителями из дальнего зарубежья из расчетов изымается в среднем 45 % наблюдений, внутрироссийской — 19 %. Однако в результате мы выходим на рынки, где конкуренция явно отлична от нуля и есть все основания говорить о ней в терминах «сильная» — «слабая».

На конкурентных рынках всех отраслей российской промышленности до дефолта 1998 г. конкуренция с импортом превосходила внутрироссийскую конкуренцию, но не намного. Если среднее значение индекса внутрироссийской конкуренции в 1995 — начале 1998 г. составляло 3.98 (т.е. почти точно соответствовало уровню «умеренная»), то конкуренция с

импортом оценивалась значением 4.19. Выравнивание уровней конкуренций произошло лишь во второй половине 1999 г. Причем за счет снижения конкуренции с производителями из дальнего зарубежья. Внутривнутрироссийская конкуренция оставалась на прежнем уровне («умеренная») до второй половины 2000 г. С начала 2001 г. начинается синхронный рост обоих видов конкуренции (см. *рис. 17.20*). В течение 2002 г. эти виды конкуренции были одинаковы по силе и не изменялись.

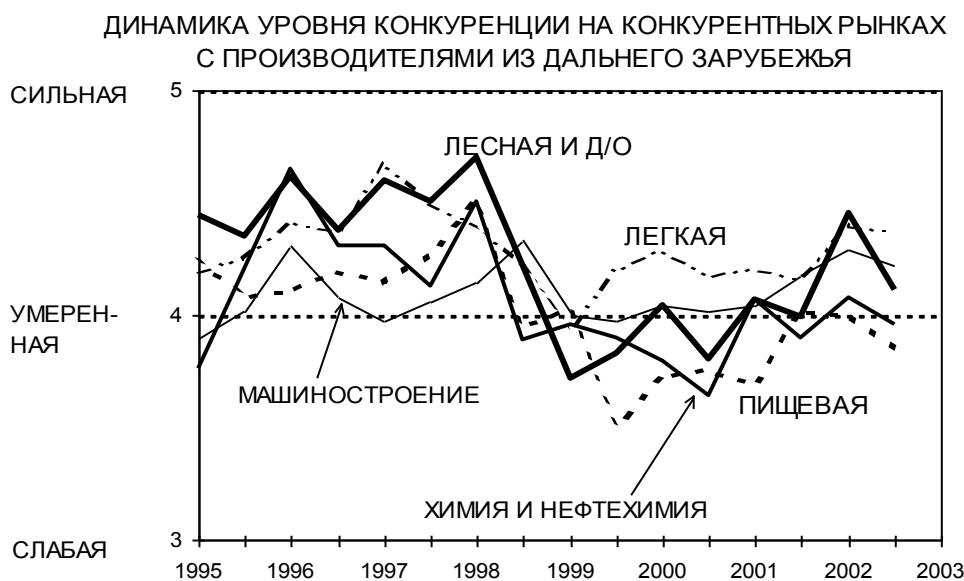
Рисунок 17.20.



Рассмотрим теперь отраслевые особенности развития конкуренции на конкурентных рынках. Анализ результатов опросов и расчет агрегатных индексов конкуренции позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, до дефолта обрабатывающие отрасли на конкурентных рынках испытывали более сильную конкуренцию со стороны производителей из дальнего зарубежья. Исключением была пищевая промышленность. Там внутривнутрироссийская конкуренция превосходила конкуренцию с импортом еще до дефолта — с 1996 г., в среднем — на 0.18 пункта.

Во-вторых, дефолт в большинстве случаев привел к явному снижению уровня конкуренции с импортом. Самое большое снижение уровня конкуренции с импортом произошло в промышленности строительных материалов. Если сравнивать предефолтный максимум с минимумом первых последефолтных замеров, то эта величина составила в стройиндустрии 1.55 пункта, в пищевой промышленности — 1 пункт, в химии и нефтехимии — 0.84 пункта. Меньше всего конкуренция снизилась в машиностроении — на 0.34 пункта.



В-третьих, дефолт имел разные последствия с точки зрения выравнивания остроты рассматриваемых направлений конкуренции. В химии и нефтехимии, а также в пищевой промышленности уровень конкуренции с импортом в результате дефолта стал явно ниже уровня внутрироссийской конкуренции, и это соотношение сохранялось вплоть до конца 2002 г. В деревообрабатывающей и легкой отраслях уровни конкуренций выровнялись. В машиностроении превосходство конкуренции с импортом сохранилось, уменьшилась лишь величина разрыва. Если до дефолта интенсивность конкуренции с импортом в машиностроении была в среднем выше внутрироссийской конкуренции на 0.16 пункта, то после дефолта — на 0.13. Последний замер (в октябре 2002 г.) показал, что машиностроительные заводы стали одинаково оценивать интенсивность двух направлений конкуренции. При этом интенсивность внутрироссийской конкуренции достигла абсолютного максимума.

Таким образом, к концу 2002 г., когда импорт, казалось, должен был опять угнетать отечественную промышленность, более высокий уровень конкуренции с импортом отмечается (причем самими предприятиями!) только в легкой промышленности. И это превышение крайне незначительно (0.09). В машиностроительной, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслях предприятия одинаково оценивают интенсивность двух направлений конкуренции. А в химии, нефтехимии, стройиндустрии и пищевой промышленности внутрироссийская конкуренция сильнее конкуренции с импортом.

Соотношение видов конкуренций на микроуровне

Постоянные призывы к защите отечественного производителя от импорта создают впечатление, что конкуренция с импортом является самой сильной на рынках сбыта российских предприятий. Традиционная статистика не может предоставить цифровых аргументов для ответа на очевидный и актуальный вопрос: какая конкуренция выше — внутрироссий-

ская или конкуренция с импортом. Возможный расчет статистических показателей по каждому виду конкуренции не позволяет сравнивать их уровни, поскольку полученные результаты (если их удастся рассчитать) будут измерены в разных шкалах. Между тем опросный подход к мониторингу конкуренции дает возможность получить наиболее обоснованный и наименее уязвимый для критики ответ на этот вопрос.

Исследование соотношения двух основных направлений конкуренции на микроуровне основывается на анализе матрицы сопряженности оценок внутрироссийской конкуренции и конкуренции с дальним зарубежьем. Сумма диагональных элементов матрицы показывает долю предприятий, которые одинаково оценивают конкуренцию со стороны обеих групп товаров. Наддиагональная сумма представляет долю предприятий, которые испытывают более сильную конкуренцию со стороны других российских производителей, чем со стороны импорта. Поддиагональная сумма – долю предприятий, у которых конкуренция с товарами из дальнего зарубежья превосходит конкуренцию с российскими товарами. Предложенные показатели могут быть рассчитаны для всех рынков (используется весь интервал оценок), для оцененных рынков (исключается оценка «сложно оценить») и для конкурентных рынков (используются оценки «высокая» – «умеренная» – «слабая»). При этом надо иметь в виду, что рынки будут оценены или конкурентными сразу в двух направлениях. Анализ матриц сопряженности позволяет получить только ответ на вопрос, какая конкуренция сильнее, и не затрагивает проблему измерения абсолютных уровней конкуренции.

Рассмотрим сначала все рынки сбыта российских промышленных предприятий. В этом случае матрицы сопряженности строятся на основе всех пяти категорий ответов на вопрос об уровне конкуренции: «высокая», «умеренная», «слабая», «никакой», «сложно оценить». Динамика соотношения двух направлений конкуренции на всех рынках свидетельствует о более высоком уровне внутрироссийской конкуренции (см. *рис. 17.22*). Доля предприятий, которые оценивали внутрироссийскую конкуренцию выше, не опускалась ниже 40 %, а максимум, зарегистрированный во второй половине 2000 г., составил 56 %. В 2002 г. в среднем 53 % предприятий считали, что внутрироссийская конкуренция выше конкуренции с импортом. Доля предприятий, имевших обратное соотношение оценок, не превышала за все время мониторинга 33 %. Минимум (18 %) был получен во второй половине 2000 г. Среднее значение показателя в 2002 г. составило 20 %, что является минимальным среднегодовым значением. Одинаковые оценки двух направлений конкуренции регистрировались максимум у 36 % предприятий во второй половине 1996 года, к 2002 г. доля таких производителей снизилась до 25 %. Таким образом, на всей совокупности рынков сбыта российских промышленных предприятий конкуренция с импортом в явном большинстве случаев была ниже внутрироссийской конкуренции.



Предприятия всех обследованных отраслей также считали, что на всей совокупности их рынков внутрироссийская конкуренция выше конкуренции с дальним зарубежьем. Единственным исключением стала легкая промышленность, директора которой в конце 1995 — начале 1997 гг. давали более высокие оценки конкуренции с импортом. Но и в этой отрасли с октября 1997 г. ситуация на всех рынках сбыта стала типичной: доля предприятий, считавших внутрироссийскую конкуренцию более сильной, возросла (почти до 50 %) и стала существенно преобладать над обратными оценками (см. рис. 17.23). Последствия дефолта проявились на рынках сбыта предприятий легкой промышленности в начале 1999 г., тогда доля предприятий, дающих более высокие оценки конкуренции с импортом, сократилась с 30 % до 15 %, а доля одинаковых оценок возросла до 34 %. Производителям стало легче конкурировать с импортом. К началу 2000 г. доля равных оценок конкуренции снизилась почти до минимума (21 %), но не за счет роста конкуренции с импортом, а за счет увеличения доли рынков с более высокой внутрироссийской конкуренцией, которая достигла максимума (57 %). Таким образом, основная тяжесть конкурентной борьбы в легкой промышленности в 1998-2001 гг. перемещалась на «внутренний» фронт. Заметим, что начало этому процессу было положено еще во второй половине 1997 г. Но в 2002 г. ситуация опять стала меняться. Доля рынков с более высокой конкуренцией с импортом возросла сначала до 22 %, а к концу года — до 29 % и в результате вышла на преддефолтный уровень. Рост таких рынков происходил за счет сокращения двух других категорий рынков (с равной конкуренцией и более высокой внутрироссийской конкуренцией).



Описанные выше соотношения были рассчитаны для всех категорий ответов, в том числе – с использованием ответов «сложно оценить». Таким образом, были учтены все рынки российских промышленных предприятий, в том числе и те, на которых проблема конкуренции в силу самых разных причин даже не возникает перед российскими предприятиями. Сужение расчетов и анализа до категории «оцененных» рынков позволит получить оценки конкуренции на таких рынках, где предприятия могут дать определенный ответ. При этом надо иметь в виду, что будут учитываться ответы предприятий, которые определенно оценили и ту, и другую конкуренцию. В этом случае динамика соотношений выглядит иначе (см. рис. 17.24). До дефолта в среднем доли рынков с преобладанием того или иного вида конкуренции совпадали. Но динамика показателей, как видно из графика, была различной. Если доля рынков с более сильной внутрироссийской конкуренцией была скорее стабильна, то доля рынков с более высокой импортной конкуренцией с октября 1996 г. по октябрь 1998 г. увеличилась с 27 % до 38 %. Она превосходила долю рынков с преобладанием внутрироссийской конкуренцией в 1997-1998 гг. С начала 1999 г. начались принципиальные изменения в соотношении рынков. Доля рынков с преобладанием «импортной» конкуренции снизилась до 25 %, тогда как рынки с обратным соотношением конкуренций достигли 43–45 %.



Отраслевые соотношения конкуренций на оцененных рынках различаются очень сильно. Например, для машиностроительных заводов очень сложным оказался период с октября 1997 г. по октябрь 1998 г. Около 45 % предприятий считали тогда, что конкуренция с импортными изделиями сильнее внутрироссийской конкуренции. До апреля 1997 г. доля такого соотношения оценок находилась в интервале 30–35 % и в целом совпадала с долей обратных оценок. И лишь к первому полугодью 1999 г. в машиностроении ситуация выровнялась (см. рис. 17.25). Равное количество рынков с преобладанием того или иного вида конкуренции сохранялось в машиностроении до конца 2000 г., затем стали преобладать рынки с более высоким уровнем внутрироссийской конкуренции. В конце 2001 г. опять наступил паритет, сохранившийся и в 2002 г. А в конце 2002 г. резко возросла доля рынков, на которых уровни конкуренций совпадали.

Рисунок 17.25



В легкой промышленности более высокий уровень оценок конкуренции с импортом на уровне предприятий имел место с 1995 по 1998 г. В конце 1996 г. — начале 1997 г. около 60 % производителей считали, что уровень внутрироссийской конкуренции уступает конкуренции с импортом (см. *рис. 17.26*). Такого большого преобладания не регистрировалось больше ни в одной из отраслей. Но уже в начале 1998 г. ситуация начала меняться. А в первом полугодии 1999г. картина стала противоположной: доля предприятий, испытывающих более высокую конкуренцию с импортом, упала до 20 %, а превышение внутрироссийской конкуренции было зарегистрировано у 40 % предприятий. Но уже к концу 1999 г. доли ответов выровнялись и одновременно вышли в первом полугодии 2000 г. на уровень 40 %. С конца 2000 г. и до начала 2002 г. в отрасли преобладали более высокие оценки внутренней конкуренции. Самое большое преобладание было зарегистрировано в конце 2001 г. Тогда 59 % предприятий считали, что внутренняя конкуренция выше внешней. В 2002 г. рассматриваемые доли предприятий опять выровнялись на уровне 35 %. Заметим, что определенно оценить и ту, и другую конкуренцию в легкой промышленности смогли 60–70 % предприятий, на рынках сбыта остальных хотя бы одна (в первую очередь — с импортом) конкуренция отсутствует. До октября 1998 г. доля ответов «сложно оценить» при оценке конкуренции с импортом колебалась в легкой промышленности в интервале 20–27 %, в 1999 г. возросла до 34 %, а в 2000 г. — до 46 %. Импорт явно уходил с рынков сбыта российских предприятий легкой промышленности. Однако затем наметилась обратная тенденция, и доля ответов «сложно оценить» постепенно снизилась до 22 %.

Рисунок 17.26



Еще больше изменяется динамика соотношения двух направлений конкуренции на рынках, где явно существуют (отлична от нуля) и внутрироссийская конкуренция, и конкуренция с товарами из дальнего зарубежья (см. *рис. 17.27*). Теперь мы опять будем исследовать группу предприятий, которые выбирали ответы из интервала «сильная», «умеренная», «слабая». Ответы «никакой» и «сложно оценить» исключаются из анализа. Сужение интер-

вала оценок выводит нас на специфические рынки. Во-первых, это конкурентные рынки, так как хотя и небольшая степень конкуренции, но все-таки имеется. Во-вторых, на этих рынках конкурируют и российские, и зарубежные производители. Второе условие представляется нам особенно важным, так как позволяет отсечь такие группы товаров и такие рынки, на которых российские и зарубежные производители непосредственно не конкурируют.

Рисунок 17.27



На таких специфических (в двух описанных выше смыслах) рынках внутрироссийская конкуренция до дефолта заметно уступала конкуренции с зарубежными производителями. В 1999 — начале 2000 г. преобладание зарубежной конкуренции сократилось, но не исчезло. Лишь в конце 2001 г на рассматриваемых рынках уровень внутрироссийской конкуренции стал выше. Как видно из рис. 17.28, кризис 1998 г. не сильно укрепил позиции российских производителей, прямо конкурирующих с импортными товарами. Если до дефолта конкуренция с импортом была в среднем выше на рынках сбыта 37 % предприятий, то после дефолта — 32 %. Преобладание же внутрироссийской конкуренции за этот период выросло на 10 пунктов: с 24 до 34 %. Таким образом, девальвация 1998г. привела к выравниванию уровней внутрироссийской и зарубежной конкуренции на конкурентных рынках сбыта российских предприятий.

На конкурентных рынках сбыта машиностроительных предприятий острота внутрироссийской конкуренции всегда и существенно уступала конкуренции с импортом (см. рис. 17.28). Ни разу с 1995 г. по 2002 г. машиностроительные заводы, определенно конкурирующие и с производителями из дальнего зарубежья, и с другими российскими предприятиями, не давали более высоких оценок внутренней конкуренции. Более того, самый большой разрыв был зарегистрирован сразу после августовского кризиса — в октябре 1998 г. Причина, по нашему мнению, в том, что обесценение национальной валюты заставляло обладателей рублей быстро избавляться от них, закупая машины и оборудование в первую очередь за-

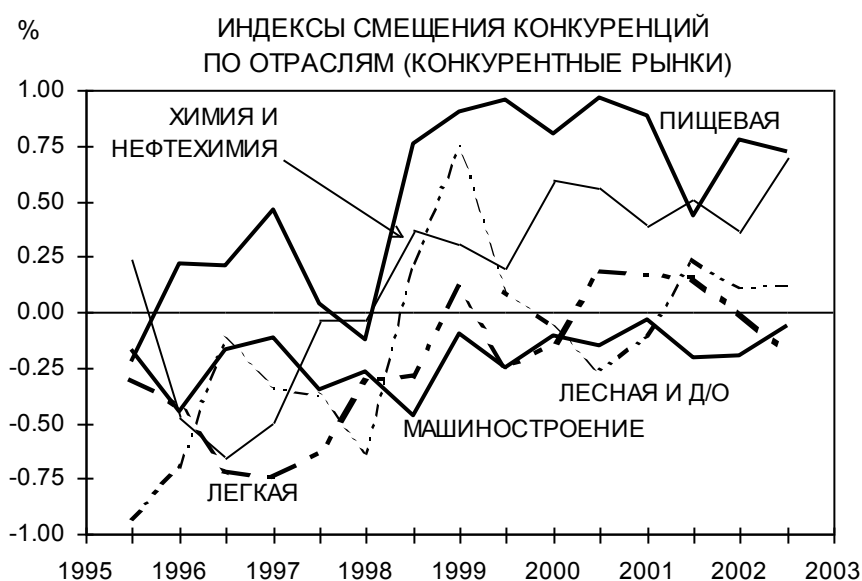
рубежного производства как несомненно более качественные. Лишь в апреле 1999 г. накал конкуренции с импортом пошел вниз (с 53 до 33 %), а внутрироссийская конкуренция стала преобладающей для 27 % предприятий. Самое большое количество рынков с преобладающей внутрироссийской конкуренцией было зарегистрировано в машиностроении в начале 2001 г. Тогда 34 % предприятий считали, что конкуренция с импортом ниже конкуренции с другими российскими предприятиями. Затем этот показатель стал снижаться и достиг к концу 2002 г. 26 %, что является минимумом последефолтного периода. Тогда же была получена и минимальная (для всего периода мониторинга) доля рынков с преобладающей конкуренцией с импортом (30 %). На большей же части рынков (где есть оба вида конкуренции) машиностроительные предприятия испытывали в конце 2002 года одинаковую конкуренцию со стороны других российских производителей и со стороны импорта.

Рисунок 17.28



Легкая промышленность выиграла от дефолта гораздо больше, чем машиностроение. Если до дефолта конкуренция с импортом преобладала на рынках сбыта в среднем 46 % предприятий, то после дефолта она осталась преобладающей на рынках 35 % предприятий. Динамика рынков с преобладанием внутрироссийской конкуренции была более значительной. Этот показатель изменился с 16 до 34%! И в целом в настоящее время в легкой промышленности сложился, скорее, паритет двух видов конкуренций.

Более точный ответ на вопрос о преобладании рынков с более высокой внутренней конкуренцией или рынков с более высокой конкуренцией с импортом может дать индекс смещения, определяемый как отношение разности между долей рынков с более высокой внутрироссийской конкуренции и долей рынков с более высокой внешней конкуренцией к их сумме. Этот индекс принимает значения от -1 (на всех рынках преобладает конкуренция с импортом) до +1 (на всех рынках преобладает внутрироссийская конкуренция). Отраслевые индексы смещения (преобладания) конкуренций показаны на рис. 17.29.



Самое большое и устойчивое преобладание внутрироссийской конкуренции отмечено в пищевой промышленности. Лишь в двух из пятнадцати замеров в этой отрасли преобладала конкуренция с импортом. Однако это преобладание было незначительным и несистематическим. А небольшое отрицательное значение индекса (-0.13) в апреле 1998 г. уже в октябре сменилось на +0.75. Такого резкого скачка за полгода не было ни в одной из отраслей. Почти такой же быстрый рост индекса смещения произошел и на рынках сбыта лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Ситуация до дефолта в этой отрасли была иной. Там явно преобладали рынки с более высокой конкуренцией с импортом. Индекс смещения ни разу не был положительным. Но уже в октябре 1998 г. его величина выросла до 0.22, а в апреле 1999 г. — до 0.74. Однако в конце 1999 г. соотношение рынков с преобладанием внутрироссийской конкуренции и с преобладанием конкуренции с импортом практически выровнялось, в 2000 — начале 2001 г. в отрасли опять стало больше рынков, где предприятия были вынуждены сильнее конкурировать с импортом. К 2002 г. ситуация опять изменилась «в пользу» внутрироссийской конкуренции. В итоге среднее последефолтное значение индекса смещения оказалось положительным, т.е. в отрасли стало больше рынков с преобладанием внутрироссийской конкуренции (см. табл. 17.2).

Таблица 17.2

Средние значения индекса смещения конкуренций для разных периодов

Отрасли	1995–2002	До дефолта	После дефолта	Прирост
Вся промышленность	0.34	0.24	0.42	0.19
Металлургия	0.41	0.50	0.32	-0.18
Химия и нефтехимия	0.17	-0.16	0.45	0.61
Машиностроение	-0.21	-0.28	-0.14	0.14
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	-0.14	-0.42	0.10	0.52

Легкая	-0.23	-0.49	0.00	0.49
Пищевая	0.52	0.19	0.80	0.61

Источник: расчеты по результатам опросов.

До дефолта во всей российской промышленности преобладали конкурентные рынки, где российские предприятия испытывали более сильную конкуренцию со стороны других российских предприятий. Но подобное положение было далеко не везде. В течение трех преддефолтных лет из рассмотренных отраслей лишь в металлургии и пищевой промышленности было такое соотношение рынков. После дефолта почти во всех отраслях стало больше рынков с преобладанием внутрироссийской конкуренции. И только в машиностроении сохранилось явное преобладание рынков с более сильной иностранной конкуренцией. В легкой промышленности после дефолта рынки лишь уравновесили друг друга — среднее значение коэффициента смещения оказалось нулевым. Однако «прогресс» по сравнению с преддефолтным периодом налицо: тогда этот коэффициент составлял -0.49 и был самым «худшим» с точки зрения защиты отечественного производителя.

Если рассматривать дефолт как способ вытеснения зарубежных производителей с рынков сбыта российских предприятий, то разность индексов смещения конкуренций для последефолтных и преддефолтного периодов может быть использована в качестве оценки «выигрыша от дефолта». Самый большой выигрыш получили пищевые, химические и нефтехимические предприятия (см. колонку Прирост в *табл.17.2*). Во вторую «призовую» группу вошли производители из лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслей. Рост индекса смещения имел место и в машиностроении, но поскольку в последефолтный период он сохранил отрицательные значения, то говорить о выигрыше сложно. И лишь в металлургии индекс смещения снизился, хотя и сохранил положительные значения: там произошло снижение преобладания рынков, на которых металлургические предприятия испытывают со стороны российских производителей более сильную конкуренцию.