

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ НЕВОСТРЕБОВАННОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СКЛАДОВ

АННОТАЦИЯ: В статье представлен анализ развития логистических центров (складов) регионов и проанализирована причина их не востребованности, в том числе и с точки зрения ФЗ №135 «О защите конкуренции».

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: регулирование рынка, склады, конкуренция, малый бизнес.

Наиболее признанная школа экономической теории базируется на имени и работах Д.М.Кейнса, который жил и работал с 1883 по 1946 года. Во время «великой депрессии» в Америке в 30-х годах была разработана и опубликована работа Д.М.Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», которая раскрывала проблему поиска метода выхода из глубочайшего кризиса преодоления массовой безработицы и создания условий роста производства.

Кейнс предполагает, что через активизацию и стимулирование совокупного спроса воздействовать на расширение производства и предложение товаров и услуг. Во-вторых, придается большая роль инвестициями. Чем больше инвестиций, тем больше масштаб и выше темпы производства. В-третьих теория Кейнса предусматривает активное вмешательство государства в экономическую жизнь. Теория Кейнса не верит в саморегулирование рынка, для обеспечения нормального роста и достижения экономического равновесия необходимо вмешательство государства [1]. Следовательно, должны быть законы, посредством которых государство регулирует рынки. Одним из них является Федеральный закон №135 «О защите конкуренции».

Проанализируем, как на современное состояние складов в регионах воздействует Федерального закона №135 «О защите конкуренции».

Современный крупный склад представляет собой сложное техническое сооружение, которое состоит из множества различных подсистем и элементов, имеющих определенную инфраструктуру, объединенную для выполнения определенных функций по преобразованию материальных потоков [2]. То есть нужны немалые инвестиции. Но у региональных экономик нет возможности строить большие складские комплексы, так как они не востребованы по причине отсутствия спроса на склады. А именно сетевые компании федерального масштаба (X5, М- видео, Магнит...) давно перешли на транзитную систему снабжения своих магазинов, при котором предполагается центральный транзитный склад и прямая доставка в магазины торговых сетей регионов. Транзитный принцип доставки не нуждается в региональных складах. Этому способствовало и прогрессивное развитие техники, IT – технологий и программ.

Проанализируем один из региональных примеров. По результатам исследования автора, как участника 1 этапа проекта «Стратегия социально-экономического развития города Набережные Челны до 2030 года», которое

не вошло в итоговый отчет, складскими услугами в г. Набережные Челны, занимаются около 36 фирм с филиалами и представительствами в виде ООО и ИП. Были проведены исследования по наличию или отсутствию мест (площадей) хранения. Исследования показали наличие мест в 70% складов (причем весьма незаполненные склады), по 16% нет данных (отказались от опроса).

Имеет место быть кризису, но что будет с некоторыми из них, так как открылся еще и французский сетевой гипермаркет стройматериалов «Леруа Мерлен», с транзитной доставкой товаров без местных складов? Придется уйти с рынка. Гипермаркет «Мегастрой» в свое время вытеснил многие мелкие компании занимающиеся стройматериалами со своими складами. Идет процесс глобализации, отвергающий региональные склады.

Проблема еще и в другом, а именно в монополизации рынков. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ «О защите конкуренции» (с изменениями и дополнениями) объясняет доминирующее положение следующим образом. Статья 5 про доминирующее положение:

1. Доминирующим положением признается положение хозяйствующего субъекта (группы лиц) или нескольких хозяйствующих субъектов (групп лиц) на рынке определенного товара, дающее такому хозяйствующему субъекту (группе лиц) или таким хозяйствующим субъектам (группам лиц) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке, и (или) устранять с этого товарного рынка других хозяйствующих субъектов, и (или) затруднять доступ на этот товарный рынок другим хозяйствующим субъектам. Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации):

1) доля которого на рынке определенного товара превышает пятьдесят процентов, если только при рассмотрении дела о нарушении антимонопольного законодательства или при осуществлении государственного контроля за экономической концентрацией не будет установлено, что, несмотря на превышение указанной величины, положение хозяйствующего субъекта на товарном рынке не является доминирующим;

2) доля которого на рынке определенного товара составляет менее чем пятьдесят процентов, если доминирующее положение такого хозяйствующего субъекта установлено антимонопольным органом исходя из неизменной или подверженной малозначительным изменениям доли хозяйствующего субъекта на товарном рынке, относительного размера долей на этом товарном рынке, принадлежащих конкурентам, возможности доступа на этот товарный рынок новых конкурентов либо исходя из иных критериев, характеризующих товарный рынок [4].

2. Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации), доля которого на рынке определенного товара не превышает тридцать пять процентов, за исключением указанных в частях 3, 6 и 6.1 настоящей статьи случаев [4].

То есть получается, что компания может занять более 50 процентов доли (регионального) рынка, если «не будет установлено, что, несмотря на превышение указанной величины, положение хозяйствующего субъекта на товарном рынке не является доминирующим [4]». Закон звучит неоднозначно, дискуссионный момент.

Все это приводит к монополизации рынков товаров, стройматериалов и продуктов питания. А монополисту нужна централизация власти и потоков. А централизация в свою очередь «отвергает» региональные склады и предполагает транзитную систему доставки. Это приводит к невостребованности региональных складов и производителей товаров, стройматериалов и продуктов питания.

Процесс вытеснения региональных складов с рынка можно представить в виде «спирально-конусного» снижения объема переработки грузов региональными складами (рисунок 1).

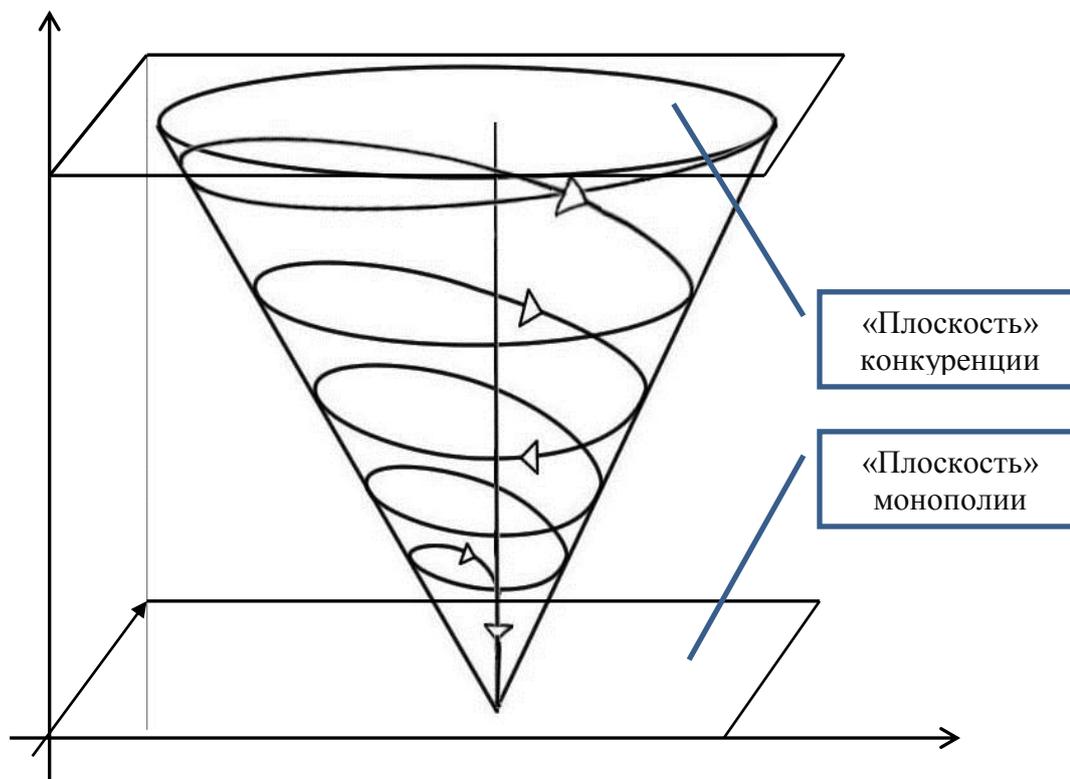


Рисунок 1. «Спираль» снижения объема переработки грузов региональными складами.

Исходя из рисунка 1, можно отметить тенденцию спирально-конусного сокращения востребованности региональных складов (как по объему грузопереработки, так и по количеству складов), а вместе с ней и малого (среднего) бизнеса регионов. В то же время данный рисунок показывает как, отчасти благодаря несовершенству законов и нормативных актов, увеличивается доля сетевых компаний в регионах, которые работают по транзитной схеме доставки грузов без привлечения региональных складов и малого бизнеса.

Спирально-конусная форма вызвано тем, что каждая единица сокращения объема продаж малым бизнесом региона вызывает большую невостребованность регионального объема переработки грузов и местного склада, что в свою очередь «высвобождает» больший объем продаж для сетевых компаний, и так до частичной монополизации рынка сетевыми компаниями во всех сегментах продаж.

Идеальным вариантом конкуренции по рисунку является отсутствие сетевого принципа распределения (что слишком не эффективно), а негативный вариант – один монополист на рынке. Тут то и должны работать законы антимонопольного регулирования на основе передового мирового опыта. Доработанная модель спирально-конусной зависимости в будущем позволит просчитать оптимальный вариант сочетания разных моделей распределительной системы. Это возможно и это нужно.

Антимонопольное законодательство в разных странах мира имеет свои особенности, проанализируем вкратце.

В США антимонопольное законодательство носил название «антитрестовского законодательства». Был принят уже в 1890 году под названием «закон Шермана». Кстати первый антимонопольный закон в мире. По данному закону запрещены картельные соглашения, достаточно для этого доказать то, что тайное соглашение имело место и доказывать наличие убытка не обязательно. По патентам, антитрестовый закон США признает патентное право, но ограничивает злоупотребление данным правом, которое может привести к монополизации рынка и отрицательно повлиять на конкуренцию.

Своеобразием антимонопольного законодательства США является возможность двух путей его реализации, а именно через судебную и административную. Закон предусматривает судебное преследование и наказание за нарушение антимонопольного законодательства США.

Исходя из анализа источников, можно отметить особенности базисов антимонопольного регулирования разных стран, вот примеры:

- во Франции и Италии действуют общие нормы гражданского права и антимонопольные законы;
- в США и Великобритании действуют антитрестовые, антимонопольные и судебные законы;
- в ФРГ, Швейцарии, Испании, Австрии, Канаде действуют отдельные антимонопольные законы.

Комиссия ЕС, Европейский Совет Министров выполняют антимонопольное законодательство на европейском уровне.

Принципы антимонопольного европейского права:

- регулирование деятельности естественных монополий;
- запрет монополий;

В соответствии с первым принципом создание монополии не запрещено, если их деятельность не противоречит антимонопольному

законодательству. На основе второго принципа монополия запрещается, если стремится занять монопольное положение на рынке.

В законодательстве Франции доминирующим считается предприятие, которое занимает 25% рынка определенного товара, в Германии - 1/3 или не менее 2/3 общего объема товарооборота на рынке, в Великобритании - 25%, а в Японии - предприятие, объем продажи которого превышает 50% или два предприятия с объемом продажи 75% [5].

Деятельность природных монополий в Японии регулируются государством. В соответствии с отраслевой спецификой оно регламентирует процесс ценообразования и условия доступа на рынок, где существуют природные монополии. В Коммерческом кодексе Японии определены нормы и стандарты отношений между главной фирмой и филиалами в зависимости от степени участия в капитале. Ещё одна уникальность японского антимонопольного законодательства состоит в том, что на территории этого государства запрещаются холдинговые компании, в т.ч. и иностранные, кроме компаний, которые ведут производственную деятельность, имеют сеть дочерних предприятий[5].

Таким образом, краткий анализ показывает, что антимонопольное законодательство стран Европы, Японии и США имеют свои особенности, продуманы, экономически обоснованы.

В России, конечно, существуют налоговые льготы на доходы малых предприятий, но их не достаточно, как и поддержки со стороны правительства. Представим показатели, которые характеризуют значение малых предприятий в экономике отдельных стран (таблица 1).

Таблица 1. Основные показатели развития малого предприятия в разных странах [6].

Страны	Количество малых предприятий (в тыс.)	Количество малых предприятий в ранге на 1000 жителей	Доля работающих в общей численности занятых, %	Доля малых предприятий в ВВП страны, %
Великобритания	2630	46,00	49,0	50-53
Германия	2290	37,00	46,0	50-54
Италия	3920	68,00	73,0	57-60
Франция	1980	35,00	54,0	55-62
США	19300	74,20	54,0	50-52
Япония	6450	49,60	78,0	52-55
Россия	836,2	5,65	9,6	10-11

Таким образом, Россия находится на последнем месте, что говорит, о недостаточном развитии малого бизнеса в стране и о плохой поддержке со стороны государства. Немаловажное место в нем занимают и складские комплексы. У малого бизнеса есть много достоинств. В настоящее время он является мобильным, способным адаптироваться к изменениям рыночной

конъюнктуры, обладает высоким потенциалом быстрого насыщения рынка товарами, а главное - не требует больших размеров первоначального капитала для старта. В Российской Федерации малый бизнес только начинает зарождаться, чтобы достигнуть результатов зарубежных стран, надо многое сделать.

В настоящее время мы все чаще слышим «Программа развития малого бизнеса», «Помощь малому бизнесу» и др. А что вообще такое малый бизнес? И зачем он нужен? Малое предпринимательство - это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, критериях, конституирующих сущность этого понятия [6]. У каждой страны существуют определенные критерии определения малого бизнеса. Цель малого предпринимательства - это увеличение рабочих мест государства, причем не просто занять людей, а возможность приумножить человеческие ресурсы страны. Учитывая то, что предприятие малое, оно быстрее реагирует на местные условия хозяйствования. Еще немаловажным моментом малого бизнеса регионов является их обособленность в представленном регионе, и их развитие вызовет спрос на местные склады, неважно какого класса, вида и размера.

Предложения решения проблемы невостребованности складов в регионах:

1. Предельная величина доминирующего положения хозяйствующего субъекта на рынке должна быть не более тридцати пяти процентов, и что важно - без «оговорок и исключений». Это не касается естественных монополий.

2. Ограничить вход сетевых компаний в города (населенные пункты), предоставляя продажу продуктов питания (товаров, материалов) мелким или средним местным компаниям и т.п. Сетевые компании могут строить супермаркеты за городской чертой.

3. Дотировать и субсидировать проекты строительства и развития складов и т.п.

Подытожив можно сказать, что Россия уже страна с рыночной экономикой, переход на рынок не может быть бесконечным, следовательно, уже нельзя затягивать с законами и решениями в пользу малого (среднего) бизнеса регионов. За рубежом малый бизнес, прежде всего, воспринимают как фирму, которая формирует занятость, а не налогооблагаемую базу. Развитие малого бизнеса приведет к спросу на складские комплексы регионов, разного класса, вида и размера.

Список литературы

1. Габдуллин Л.В. Эволюция экономической теории и место логистического бартера в ней // Логистика сегодня.-2014. - №1. - С.62-66.
2. Дыбская В.В. Логистика. Интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок / Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н; под редакцией проф. В.И. Сергеева - М.:Эксмо,2008. - 944 с

3. Габдуллин Л.В. Проблема невостребованности региональных складов / Габдуллин Л.В. // Экономические аспекты регионального развития: история и современность: материалы VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. - Елабуга: Хакимова. - 2015. - С.15-17.

4. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ "О защите конкуренции" (с изменениями и дополнениями).

5. Соловьёва Р.П. Атимонопольное законодательство различных стран мира. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rusnauka.com/ESPR_2006/Pravo/6_solov_jova%20r.p..doc.htm.

6. Сабликова М.С. Малый бизнес в России и за рубежом. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/327/3248>.