

Исследование лакокрасочной промышленности с использованием структурного подхода

Розанова Н.М., Ряскова М.В.

Исследования соотношения и динамики монопольных и конкурентных начал в экономике России представляют собой весьма актуальную задачу для современного этапа хозяйственной политики и практики.

Еще несколько лет назад речь шла о доминировании монополии практически во всех отраслях российской экономики. Кризис августа 1998 г. послужил толчком к становлению принципиально новых явлений в экономике. Соотношение монополии и конкуренции начало меняться в пользу последней. Немаловажную роль в этом процессе сыграло замещение импорта отечественными изделиями и, как следствие, довольно быстрое развитие региональных рынков.

Цель данной статьи заключается в том, чтобы показать динамику монополии и конкуренции на региональных рынках на примере лакокрасочной промышленности.

Лакокрасочная промышленность выбрана в качестве объекта анализа, так как именно здесь механизм конкурентных процессов проявился в наиболее явном виде. Известно, что продукция отрасли может вырабатываться и на крупных специализированных предприятиях, и на сравнительно небольших мощностях местного характера с учетом специфических требований конкретных потребителей. Именно эта особенность отрасли лежит в основе развития конкурентных отношений, в первую очередь, на региональном уровне. К тому же эта отрасль является сравнительно слабо представленной в экономической литературе, хотя ее структура и эволюция во многом являются показательными для всей экономики.

Общая характеристика структурного анализа отрасли

Основоположники теории организации отрасли – Джо Бейн и Эдвард Мейсон исходили из того, что конкуренция является неотъемлемой частью структуры рынка. В основе их анализа конкуренции лежит парадигма «структура–поведение–результативность». Фундаментальные условия отрасли, к которым относятся, по мнению Бейна и Мейсона, только технологические характеристики производства (технология, масштаб выпуска, наличие или отсутствие продуктовой дифференциации, местоположение продавцов и покупателей и т.д.), в соотношении с размером рынка определяют его структуру – в большей или меньшей степени кон-

Розанова Н.М. – д.э.н., профессор ГУ–ВШЭ.

Ряскова М.В. – к.э.н., ст. преподаватель МГУ им. М.В. Ломоносова.

Статья поступила в Редакцию в декабре 2001 г.

центрированную или конкурентную. Структура рынка оказывает воздействие на поведение фирм-продавцов и фирм-покупателей, на наличие и степень их рыночной власти, которая выражается в способности фирм назначать цену выше предельных издержек производства. Поведение фирм, в свою очередь, определяет результативность рынка – величину прибыли продавцов, степень удовлетворенности спроса продуктовым разнообразием и объемами продаж, степень динамизма рынка.

Структура рынка детерминирует поведение фирмы. Сама структура определяется также однозначно через такие признаки, как степень концентрации продавцов; степень концентрации покупателей; степень дифференциации товара; условия входа-выхода рынка; степень влияния продавцов/покупателей на цену.

От поведения фирм на рынке зависит результативность отрасли – прибыльность или убыточность предприятий, перспективы роста отрасли, взаимодействие данной отрасли со смежными и конкурирующими рынками.

В целом, парадигма «структура–поведение–результативность» позволяет по-новому взглянуть на степень конкуренции и концентрации на рынке и определить наиболее уязвимые места отрасли для последующих корректирующих действий промышленной политики государства.

Таковы вкратце основные положения структурного анализа отрасли, который мы используем для оценки степени конкуренции и монополии в лакокрасочной промышленности России.

Общая характеристика отрасли¹⁾

Лакокрасочная промышленность представляет собой подотрасль химической и нефтехимической промышленности. Продукция данной подотрасли наиболее широко применяется в потребительском секторе среди прочих видов химических товаров. Как правило, в промышленно развитых странах производство лакокрасочной промышленности составляет порядка 10% от общего выпуска химической продукции. В СССР в 1989 г. этот показатель составлял 7,0%. В современной России удельный вес выпуска лакокрасочных материалов стабилен и колеблется в пределах 1,5–1,6%. Этого, конечно, не достаточно для удовлетворения потребностей страны. Такая ситуация является следствием падения суммарного выпуска лакокрасочной продукции в первый период реформ. В то же время, как мы увидим ниже, в отрасли заложен большой потенциал роста. В частности, это выражается в увеличении удельного веса прогрессивных материалов в общем объеме производства отрасли, развитии инновационных проектов, в том числе с участием иностранного капитала.

Численность занятых в отрасли составляет 2,8% общей численности занятых в химической промышленности. В лакокрасочной промышленности насчитывается 8,3% всех предприятий химической отрасли. Динамика числа предприятий лакокрасочной промышленности, в том числе по сравнению с изменением числа предприятий химической отрасли, представлена в табл. 1.

¹⁾ В статье используются данные Госкомстата РФ на основе сборников «Промышленность России», «Российский статистический ежегодник», «Цены в России», а также электронные данные компании «Юникон».

Таблица 1.

**Изменение доли предприятий
в лакокрасочной и химической промышленности**

	1990	1995	1996	1997	1998	1999
Удельный вес предприятий лакокрасочной отрасли в химической промышленности, в %	14,1	7,9	7,8	7,84	9,02	8,3
Темп прироста числа предприятий в лакокрасочной промышленности, в % к предыдущему году		7,2*	19,5	21,9	9,8	-8,4
Темп прироста числа предприятий в химической промышленности, в % к предыдущему году			20,4	21,96	-4,55	-0,94

* в среднем в год в течение пяти лет.

Данные статистики демонстрируют сокращение доли предприятий лакокрасочной отрасли в химической промышленности с 14% в 1990 г. до 7–8% в конце 1990-х гг. Это объясняется, как показывает дальнейший анализ, сокращением спроса на лакокрасочную продукцию наряду с процессами замещения отечественной продукции иностранными изделиями. При этом мы видим, что темп прироста предприятий лакокрасочной отрасли сокращается, так что доля этих предприятий в химической промышленности стабилизируется на уровне чуть более 8%.

Общая характеристика объемов производства в лакокрасочной промышленности представлена на рис. 1.

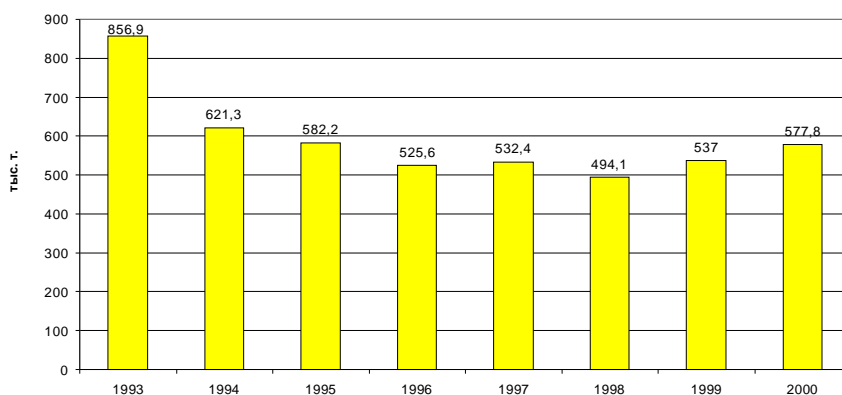


Рис. 1. Объемы производства лакокрасочной промышленности в России 1993–2000 гг.

Развитие лакокрасочной промышленности в рамках рыночной экономики прошло два этапа.

Первый этап – 1993–1998 гг. – характеризуется тенденцией к спаду. Объем производства в 1998 г. составил 494,1 млрд. руб., или на 42,33% меньше по сравнению с уровнем 1991 г. (в постоянных ценах).

Углублению спада способствовали следующие причины:

- Резкое (более чем на 50–60%) сокращение выпуска продукции в основных отраслях-потребителях лакокрасочной промышленности, в частности в ВПК, машиностроении, строительстве, мебельной промышленности и т.п.
- Снижение платежеспособности основных потребителей отрасли на внутреннем рынке и невозможность компенсировать сокращение спроса увеличением экспорта лакокрасочной продукции.
- Усиление экологических требований к производству и использованию лакокрасочной продукции, что повлекло за собой сокращение использования мощностей по отдельным видам изделий примерно на треть от совокупного выпуска отрасли.
- Резкий спад в отраслях, обеспечивающих лакокрасочную отрасль ресурсами. Многие смежные производства (например заводы по выпуску диоксида титана, акриловой кислоты и др.) были закрыты либо по экологическим соображениям, либо из-за технологической отсталости производства.
- Явный недостаток прогрессивных видов ресурсов для отрасли.
- Активное проникновение импортной продукции на внутренний рынок, продукция, которая оказалась и по ассортименту, и по качеству и ценам более конкурентоспособной, чем отечественная.

И хотя в этот период число предприятий отрасли выросло в несколько раз, занятость в отрасли практически не изменилась. Произошло лишь разделение ранее крупных производств на более мелкие предприятия.

Второй этап начинается с кризиса 1998 г. Кризис привел к заметному оживлению производства в лакокрасочной промышленности, которое, в сочетании с активизацией экспортных операций и определенным оздоровлением структуры расчетов между предприятиями, обеспечило более динамичное развитие всех предприятий отрасли.

Развитие лакокрасочной промышленности в послекризисный период осуществлялось за счет освоения отечественными производителями рыночных ниш, освободившихся после ухода с рынка зарубежных компаний (в 1999 г. импорт данной продукции сократился более чем в 2 раза по сравнению с 1998 г.). После почти 15-процентного падения производства в лакокрасочной промышленности в 1998 г. по итогам 1999 г. было зафиксировано увеличение объемов выпуска на 10,8% по сравнению с предыдущим годом, а в 2000 г. рост составил 11,8 % и производство практически достигло уровня 1995 г.

Вслед за ростом числа предприятий отрасли, наблюдавшимся в 1998 г., с 1999 г. начинается стабилизация «популяции» производителей на одном уровне. Следовательно, отрасль постепенно выходит на свое оптимальное число предприятий. Интересно отметить, что занятость в отрасли также стабилизируется и не проявляет тенденции к росту.

Характерно, что за счет комплексного использования двух факторов – роста внутреннего потребления и расширения экспортных возможностей – восстановительные процессы в химической промышленности (и в лакокрасочной промышленности в целом) протекали значительно быстрее, чем в других крупных сегментах российской индустрии. Превышение отраслевых темпов роста производства над среднепромышленным уровнем составило в 1999 г. 13,6 пункта. В 2000 и в 2001 гг. интенсивный рост в химической отрасли продолжился, однако стал ниже,

чем в 1999 г. Этот рост связан, главным образом, с увеличением экспортной компоненты производства на 33,4%.

Расширение рынка сбыта продукции лакокрасочной промышленности и общий рост производства являются на сегодняшний момент главными факторами, способствующими формированию рыночных структур в отрасли.

Динамика отраслевого производства (к предыдущему году) в сравнении с изменением выпуска всей химической промышленности представлена на рис. 2.

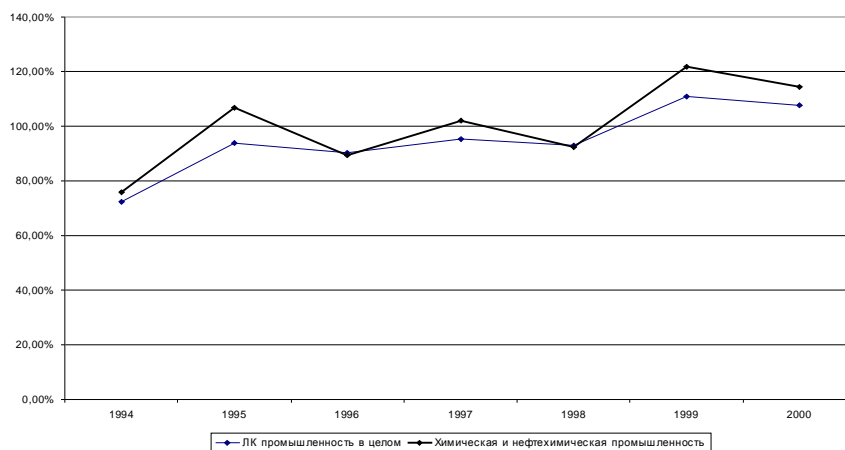


Рис. 2. Динамика темпов производства 1994–2000 гг., в % к предыдущему году

Рис. 2 демонстрирует некоторое отставание темпов роста производства в лакокрасочной промышленности от темпов роста выпуска всей химической отрасли. Однако, как и в некоторые предыдущие годы, так и в последний период это отставание преодолевается. Так, в частности, лакокрасочные предприятия широко представлены в списках лидеров отечественной химической промышленности. Два предприятия, АО «Победа рабочих» (г. Ярославль) и АО «Загорский лакокрасочный завод» (г. Сергиев Посад Московской области), по данным рейтинга «Ведущие предприятия химического комплекса» были названы самыми динамично развивающимися химическими компаниями (соответственно 1-ое и 5-ое места).

Характеристика продукта

Изначально, со времен Советского Союза, лакокрасочная отрасль была ориентирована на краски промышленного и специального назначения. Хотя многие предприятия в последнее время, исходя из потребностей рынка, переориентировали свое производство на выпуск красок для автомобилестроения и потребительских нужд (для строительных и бытовых целей), тем не менее, многие предприятия по-прежнему ориентированы на краски, предназначенные для промышленного применения, что создает дополнительные трудности в реализации товара. Структура потребления лакокрасочных материалов представлена в табл. 2.

Данные таблицы показывают, что наибольшая часть продукции отрасли идет в строительство и на бытовое потребление. Значительная доля лакокрасочной продукции является продуктом внутриотраслевого использования, на которое расходуется 4%.

Таблица 2.
Структура потребления продукции лакокрасочной промышленности в 1999 г.
(в процентах)

Отрасль-потребитель	Доля в совокупном объеме производства
Бытовое потребление	25
Строительство	28
Автомобилестроение	6
Товары специального назначения	6
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	9
Машиностроение	8
Лакокрасочная промышленность	14
Прочие потребители	4

Исходя из потребностей рынка создается и товарная структура производства лакокрасочной промышленности (табл. 3). Динамика структуры производства свидетельствует об активном приспособлении отрасли к своим потребителям.

Таблица 3.
Структура производства основных видов продукции
в лакокрасочной промышленности
(в процентах)

Продукция	1997	1998	1999
Лаки на конденсационных смолах	24,4	33,54	32,8
Эмали на конденсационных смолах	28,2	27,25	26,9
Лаки и эмали на полимеризационных смолах	4,4	3,61	4,8
Лаки и эмали на эфирах целлюлозы	-	10,9	8,9
Водоземulsionные краски	3	2,73	2,9
Лаки и эмали силикатные	-	0,01	0,7
Порошковые краски	0,1	0,12	0,3
Масляные краски	-	11,65	8,5
Термопластик	0,4	0,03	0,1
Прочие	39,5	10,16	14,1

В структуре производства лакокрасочной продукции преобладают лаки и эмали на конденсационных смолах, на долю которых приходится 59,7%. Причем, что характерно, доля объема продукции данного вида практически не изменяется.

Небольшими темпами растет производство лакокрасочной продукции на полимеризационных основах, которые в мире являются одним из прогрессивных видов красок (на сегодняшний день эти краски составляют лишь 4,8% объема, в то время как в Западной Европе их доля составляет 32,5%, а в США – 45,9%).

Объем производимых порошковых красок увеличился в 1998–2000 гг. практически в 2 раза (с 0,12% до 0,3%), однако их доля в реестре красок ничтожно ма-

ла. Между тем, они имеют ряд экономических и экологических преимуществ: отсутствие растворителей, стабильность при хранении и транспортировке, высокое качество покрытий.

Лаки и эмали силикатные также относятся к разряду прогрессивных красок, однако, несмотря на увеличение их производства, доля лаков и эмалей не превышает 1% от произведенной продукции.

На сегодняшний день доля продукции отрасли непрогрессивного ассортимента (масляные краски, олифы, нитроцеллюлозные композиции) составляет 15%.

В целом продуктивное разнообразие отрасли прогрессивно, и эта тенденция продолжает усиливаться. Так, в 1990 г. удельный вес производства прогрессивных лакокрасочных материалов в общем объеме производства отрасли составлял 64%, в 1995–1996 гг. – 77%, в 1997 г. – 81, 1998 – 82 и, наконец, в 1999 г. – 85%.

В то же время приходится констатировать, что основные виды красок, выпускаемые отечественными производителями, не являются вполне конкурентоспособными на мировых рынках, хотя и обладают определенными достоинствами перед зарубежными аналогами.

К достоинствам отечественной продукции следует отнести ее соответствие погодным условиям. Ассортимент отечественных красок на 40% представлен масляными красками, олифой, нитроцеллюлозными композициями. Это продукция, которая не вполне отвечает современным требованиям экологии, что является слабым местом российской лакокрасочной отрасли. И хотя происходит увеличение ассортимента продукции на основе конденсационных и полимеризационных смол, а также разработка различных способов экономичных технологий, этих мероприятий недостаточно для выхода отрасли на мировой уровень.

Особенностью российского лакокрасочного производства является выпуск эмали только белого цвета. При этом колористика (разнообразие цветов) получается за счет добавления колеровочных паст. В результате подобной технологии достигается уменьшение непроизводительных потерь времени и материалов на замыкку оборудования при переходе от одного цвета к другому, снижение расхода электроэнергии при перетирке труднодиспергирующих пигментов.

Вместе с тем российское производство характеризуется рядом недостатков, среди которых можно выделить следующие:

1) несоответствие стандартам, предъявляемым потребителями – экология, время высыхания, качество покрытия, степень изнашиваемости, количество расхода на единицу площади еще далеки от оптимального уровня;

2) неспособность быстро переориентировать производство на новые конкурентные краски;

3) внутрироссийские цены импортных красок по многим категориям равны или даже ниже цен отечественных красок;

4) необходимость осуществления грунтования поверхности при подготовке к работе (в отличие от импортных красок), что ведет к удорожанию отечественных ресурсов для других видов производств-потребителей.

Таким образом, продуктовый анализ показывает, что в целом лакокрасочная промышленность отличается сравнительной однородностью продукции. Однородность продукции составляет основу для формирования конкурентных структур в отрасли. Поскольку продуктовая дифференциация в лакокрасочной промышленности не играет существенной роли, в данной отрасли едва ли возможна узкая сег-

ментация рынка и формирование обособленных продуктовых ниш со своими низовыми производителями-монополистами.

Сырьевая база отрасли

Производство лакокрасочной продукции отличается крайне широким спектром используемого сырья, а производственный процесс от сырья до готовой продукции включает в себя несколько стадий переработки. Среди исходных компонентов, используемых при выпуске лакокрасочной продукции, преобладает нефть и нефтепродукты.

Основное влияние на рост цен химической промышленности оказало подорожание базового сырья и в меньшей степени – энергоресурсов. Вследствие сложившейся конъюнктуры на мировом рынке, внутренняя цена на нефть увеличилась почти в 3 раза по сравнению с концом 1998 г., что стало главным фактором инфляции в химической промышленности. При этом в динамике просматривается выраженная тенденция к ускорению. Природный газ подорожал на 31,5%, а цены на электроэнергию возросли за тот же период на 18%. Динамика цен на основные виды ресурсов, используемых в лакокрасочной промышленности, представлена на рис. 3.

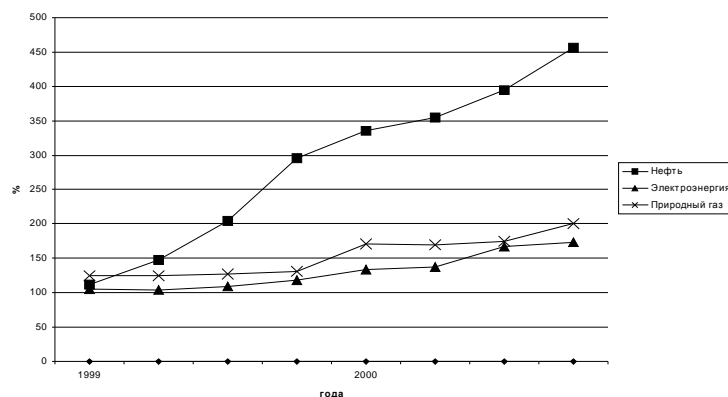


Рис. 3. Динамика цен на основные виды сырьевых и топливно-энергетических ресурсов 1999–2000 гг., в % к декабрю 1998 г.

Существенное влияние на индекс цен в химической промышленности оказало повышение цен на нефть, которое составило около 55% по сравнению с концом 1999 г. При этом в IV квартале 2000 г. наблюдалось некоторое ускорение темпов роста цен на данное сырье. Природный газ подорожал за 2000 г. на 52,1%. Индекс тарифов на электроэнергию в декабре 2000 г. составил 147,5% по отношению к декабрю 1999 г.

Акриловые кислоты – основной источник сырья для лакокрасочной промышленности – являются импортируемой продукцией. На сегодняшний день отечественные предприятия не способны полностью покрыть быстрорастущий спрос на данный вид сырья. В отрасли действует лишь несколько заводов, которые производят сырье для акриловых красок – это АО «Интердисп» и АО «Химик» (г. Санкт-

Петербург), АО «Пигмент Волга» (г. Нижний Новгород) и крупнейший производитель продукции, основанной на акриловом сырье, – ОАО «Оргстекло» (г. Дзержинск).

Влияние ценового фактора на поведение предприятий лакокрасочной отрасли можно проследить при сопоставлении динамики цен на сырье и цен на готовую продукцию отрасли, а также в сравнении с динамикой цен на продукцию химической промышленности в целом (табл. 4).

Таблица 4.

Динамика цен*					
Показатель	1995	1996	1997	1998	1999
Индексы цен на сырье:					
аммиак синтетический	2,7	95,9	96,1	139,2	110,5
полипропилен	2,5	113,7	106,9	116,7	264,9
Индексы цен производителей:					
материалы лакокрасочной промышленности	3,0	113,3	106,9	127,3	191,9
химическая промышленность в целом	2,7	118,1	104,9	125,9	143,8

* Индексы цен даны декабрь к декабрю в фактических ценах, в процентах; 1995 г. в разах.

Мы видим, что рост цен на продукцию лакокрасочной отрасли практически все время опережал рост цен на сырье. То есть ценовая компонента увеличения затрат перекладывалась лакокрасочными предприятиями практически до 1998–1999 гг. на предприятия-потребители. При этом увеличение цен в лакокрасочной отрасли шло немного более высокими темпами, чем в химической промышленности в целом. И лишь после кризиса 1998 г. в связи с активным сокращением платежеспособного спроса лакокрасочная промышленность не смогла полностью компенсировать рост затрат увеличением цен на свою продукцию. Таким образом, с конца 1990-х гг. ценовые ограничения начинают играть более значимую роль в выборе предприятиями лакокрасочной отрасли стратегии своего поведения. Это в частности, способствует развитию конкуренции в отрасли.

Наличие небольшого числа поставщиков сырья для предприятий отрасли создает предпосылки для формирования олигопсонических структур рынка. Предприятия отрасли практически не имеют возможности переключаться с одного поставщика на другого, особенно на региональном уровне. Это тем более так в условиях роста цен на основные виды сырья. Как только цены на сырье начинают расти, предприятия отрасли оказываются связанными с традиционными поставщиками – поиск новых каналов поставки затруднен в связи с практически полным отсутствием альтернативных вариантов, кроме того, издержки поиска имеют тенденцию возрастать с удалением от места производства.

Производственные возможности отрасли

Основная проблема, которая стоит сейчас перед лакокрасочной промышленностью, сродни тем же проблемам, которые стоят перед всей химической промышленностью.

ленностью в целом. В первую очередь речь идет о крайне низких темпах обновления технической базы производства. С начала 1990-х гг. ввод новых мощностей за редким исключением был прекращен. Так в 1995 и 1996 гг. было введено по 0,3 тыс. т мощностей, а в 1997 г. – 2,4 тыс. т. Ситуация понемногу начала меняться в 1999 г., когда в строй были введены производственные мощности на 8,6 тыс. т.

Необходимо отметить чрезмерно высокий процент износа оборудования, который, с одной стороны, ниже (58%), чем по химической промышленности в целом (63%), но выше, чем средний межотраслевой показатель (51%) (табл. 5).

Таблица 5.

**Возрастная структура машин и оборудования
в лакокрасочной и химической промышленности в 1999 г.
(в процентах)**

Возраст машин и оборудования (в среднем)	Химическая промышленность	Лакокрасочная промышленность
До 5 лет	2,2	4,2
5–15 лет	48,2	52,8
Свыше 15 лет	49,6	43

Табл. 5 показывает, что возрастная структура оборудования в лакокрасочной отрасли не является оптимальной. Свыше 40% оборудования имеет срок износа, превышающий 15 лет, более половины оборудования характеризуется сроком износа от 5 до 15 лет и только незначительная часть (чуть более 4%) – вполне новое оборудование со сроком износа до 5 лет. Таким образом, вряд ли стоит рассчитывать на высокие темпы технического прогресса в данной отрасли.

С другой стороны, если мы сравним возрастную структуру оборудования в лакокрасочной промышленности с химической отраслью в целом, мы увидим, что в лакокрасочной промышленности нового промышленного оборудования больше практически в два раза, нежели в химической промышленности.

Большинство предприятий не имеет достаточных средств для осуществления коренной модернизации производства, периодически проводя лишь текущий ремонт оборудования, что не способно значительно улучшить сложившуюся ситуацию. В то же время финансовая поддержка отрасли со стороны государства практически полностью отсутствует. Согласно «Стратегии развития химической и нефтехимической промышленности на период до 2005 г.», подготовленной Министерством экономики РФ в 1998 г., доля финансирования химической и нефтехимической промышленности за счет бюджетов всех уровней должна была составить в 1999 г. 4,5% от всех инвестиционных ресурсов. Между тем, рост производства химической продукции, наблюдавшийся в 1999 г. и продолжавшийся в 2000 г., обеспечивался за счет более полного использования уже имеющихся мощностей. По мере исчерпания этого потенциала при отсутствии средств на обновление производственного оборудования лакокрасочная промышленность может столкнуться с большими трудностями.

Неслучайным является на фоне этого невысокий уровень использования производственных мощностей в лакокрасочной промышленности, особенно по сравнению с другими подотраслями химической промышленности (табл. 6).

Таблица 6.

Уровень использования среднегодовой производственной мощности предприятий (в процентах)

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Лакокрасочная промышленность	74	20	17	17	15	20	23,7
Производство синтетического аммиака	81	68	69	63	57	67	76,6
Производство серной кислоты	86	57	47	44	46	32	72

Данные таблицы показывают, что если в других подотраслях химической промышленности хотя и произошло определенное сокращение уровня использования производственных мощностей, все же ситуация не является критической, то в лакокрасочной промышленности это сокращение носит особенно резкий, а следовательно, и опасный характер. Так, если в 1990 г. уровень использования среднегодовой производственной мощности при выпуске лаков и краски составлял 74%, то к 1998 г. этот уровень упал до 15%. И хотя в 1999 г. наблюдается некоторое увеличение уровня использования мощностей до 20%, этот уровень явно недостаточен для обеспечения нормального функционирования отрасли.

С точки зрения структурного анализа небольшой уровень использования производственных мощностей свидетельствует о том, что рост производства в отрасли возможен, скорее всего, не за счет вхождения новых фирм на рынок, а за счет лучшего использования имеющегося оборудования или переоборудования уже действующих в отрасли предприятий. Поэтому развитие конкуренции в отрасли следует ожидать, главным образом, не в ходе появления новых соперничающих предприятий (хотя и такое не исключается), а за счет конкуренции между старыми фирмами. И если сокращение уровня использования производственных мощностей за период с 1990 по 1998 гг. способствовало выделению локальных монополистов в лакокрасочной промышленности, мощностей которых хватало только на обслуживание близлежащих клиентов (рынков сбыта), то начавшийся рост производства (в том числе и за счет увеличения уровня использования производственных мощностей) ведет к расширению сферы потенциального влияния каждого из бывших локальных монополистов, так что в определенный момент их рынки сбыта начинают соприкасаться, что способствует (вольнo или невольнo) развитию конкуренции между ними.

В структуре материальных затрат отрасли существенную роль играют расходы на сырье и материалы (83,1%). Расходы на комплектующие изделия занимают чуть более 1%. На работы и услуги, выполненные сторонними организациями, приходится еще 3,63% затрат. Транспортировка грузов составляет 0,65% материальных затрат и 17,9% работ и услуг, выполненных сторонними организациями.

Так как большую долю затрат составляют расходы на сырье и материалы, при том что сырье для отрасли практически однородно, число поставщиков его большое, и возможности импортозамещения невелики, можно с уверенностью ска-

зать о существенной роли фирм-производителей сырья для формирования рыночных структур во всей продуктовой цепочке лакокрасочной промышленности. И это – еще один фактор, ведущий к локализации рынков в отрасли.

Интересно отметить, что расходы на капитальный ремонт оборудования не превышают 1%. Да и доля текущего ремонта – всего чуть более 1%. Это подтверждает предыдущий вывод о том, что производственная база представляет собой слабое место лакокрасочной промышленности.

География отрасли

Анализ географии отрасли – сопоставления регионов производства и регионов сбыта – позволяет выделить существенные факторы, оказывающие влияние на формирование рыночных структур в лакокрасочной промышленности.

Основные регионы производства

Лакокрасочная промышленность представлена в различных регионах России. Территориальная структура отрасли показана в табл. 7.

Таблица 7.

**Доля экономических регионов России
в совокупном производстве лакокрасочной продукции в 1999 г.
(в процентах)**

Экономический район	Доля в совокупном производстве лакокрасочной продукции
Северный	26,8
Северо-Западный	6,6
Центральный	27,6
Волго-Вятский	2,7
Центрально-Черноземный	8,6
Поволжский	5,8
Северо-Кавказский	33,0
Уральский	8,2
Западно-Сибирский	4,2
Восточно-Сибирский	2,4
Дальневосточный	0,7

Среди экономических районов страны самым большим потенциалом мощностей по производству обладает Северо-Кавказский район, где расположено крупнейшее предприятий этой отрасли ОАО «Черкесское химическое производственное объединение». Годовые мощности объединения рассчитаны на производство 360,83 тыс. т лакокрасочной продукции в год, что почти вдвое превышает мощности второго по величине предприятия отрасли – АО «Лакокраска» в Ярославле (202,7 тыс. т продукции в год). Кроме этого, в районе находится еще один завод по производству лакокрасочных материалов (ЛКМ) ЗАО «Эмпилс», который в 1999 г.

переместился на второе место по производству лакокрасочной продукции, продемонстрировав высокие темпы роста.

Наличие в Северо-Кавказском регионе столь значительных мощностей по производству ЛКМ обусловлено целым рядом причин. Во-первых, в районе с высокой концентрацией трудовых ресурсов возникла необходимость обеспечить занятость населения (ОАО «Черкесское химическое производственное объединение» и ЗАО «Эмпилс» дают рабочие места порядка 7000 человек). Во-вторых, район хорошо обеспечен сырьевыми и топливно-энергетическими ресурсами, в частности углеводородным сырьем, необходимым для производства пленкообразующих веществ на базе коксохимии (Новошахтинск и Шахты) и нефтехимии (Краснодар). В-третьих, в районе расположены крупные производители (Ростов-на-Дону, Краснодар, Таганрог, Новочеркесск и др.)

Возникновение крупных лакокрасочных производств в Центральном экономическом районе вызвано как историческими причинами, так и особыми условиями развития этой отрасли (наилучшие факторы для реализации продукции благодаря большому сосредоточению машиностроения, строительства, прежде всего за счет Москвы и Московской области). В этом регионе располагаются три основных производителя лакокрасочной продукции: ОАО «Загорский лакокрасочный завод», ярославские ОАО «Лакокраска» и «Победа рабочих».

Основная доля выпускаемой продукции в Центрально-Черноземном районе приходится на Котовский лакокрасочный завод, строительство которого в этом районе объясняется близостью расположенного неподалеку от Котова крупного предприятия по производству пигментов (АО «Пигмент» в Тамбове).

Создание производства на Урале объясняется сосредоточением в регионе нефтехимических и машиностроительных центров (Пермь и Челябинск), а также наличием развитой сырьевой базы производства пигментов (НПФ «Пигмент» в Челябинске, ОАО «Богословский алюминиевый завод» в Краснотурьинске, Новотроицкий завод хромовых соединений), синтетических смол (Уфимское ГПП «Химпром») и сырья для смол (ОАО «Камтэкс» в Перми, Стерлитамакский нефтехимический завод, ОАО «Салаватнефтеоргсинтез», АО «Уралхимпласт» в Нижнем Тагиле).

Таким образом, видно, что лакокрасочная промышленность демонстрирует сильную тенденцию к регионализации производства. Это также проявляется и в особенностях формирования рынков сбыта продукции.

Основные регионы сбыта

Центральный экономический район поставляет значительные объемы продукции во все регионы, однако, большую ее часть в Волго-Вятский район, Поволжье, Урал и Западную Сибирь. Это объясняется его специализацией на выпуске готовой продукции и более низкими ценами по сравнению с другими регионами. Исключением можно считать Поволжье, так как поставки в этот район связаны с нехваткой лакокрасочных материалов собственного производства, а также незначительной долей в выпуске прогрессивных материалов.

Северный Кавказ большую половину (59%) продукции оставляет на собственное потребление, остальную часть вывозит в Центральный, Уральский и Западно-Сибирский районы. Основная продукция, поставляемая в первые два ре-

гиона, – это масла и сиккативы, используемые в качестве сырья. Поставки в Западную Сибирь являются дополняющей частью ассортимента лакокрасочных материалов, поскольку это район сосредоточения крупных машиностроительных центров (Новосибирск, Кемерово, Барнаул и др.)

Западная Сибирь является основным потребителем продукции предприятий Уральского региона. В Центрально-Черноземном районе и Поволжье реализуются прежде всего пигменты, смолы, сырье для смол, а также другие компоненты лакокрасочного производства.

Сопоставление регионов производства лакокрасочной продукции с регионами сбыта показывает, что в территориальном размещении не происходит практически никаких изменений. Ярко выраженная регионализация является главным фактором развития как предприятий отрасли, так и соответственно отраслевых рынков.

В процессе формирования локальных (региональных) рынков лакокрасочной промышленности определенную роль играют транспортные расходы. Хотя, по свидетельству экспертов, ведущее место в совокупных затратах занимают производственные издержки, а перевозка лакокрасочной продукции осуществляется в относительно мелкой таре и не требует специальных средств, транспортные расходы оказывают влияние на величину и разброс региональных цен, что сказывается в конечном счете на ценовой конкурентоспособности региональной продукции и определяет размещение производства заводов по выпуску лакокрасочной продукции небольшой мощности вблизи от предприятий-покупателей. Поэтому повышение транспортных расходов внесло свой вклад в тенденцию отрасли к формированию обособленных рынков (в виде обособленных продуктовых цепочек «поставщик-покупатель»).

Так, в 2000 г. значительно увеличились затраты на транспортировку химической и нефтехимической продукции. Тарифы на железнодорожные перевозки увеличились на 69,3% по сравнению с декабрем 1999 г. При этом наиболее существенно тарифы были повышены в августе – на 33,1% и январе – 15,1%.

Прогрессивная динамика транспортных расходов свидетельствует о том, что тенденция к регионализации в лакокрасочной отрасли будет иметь место, возможно, еще довольно длительный период времени. Основные производители лакокрасочной продукции продолжают ориентироваться, главным образом, на локальных потребителей. И хотя предприятия отрасли предпринимают шаги в направлении поиска партнеров (как в сторону поставщиков, так и в сторону потребителей) в других регионах – что дает импульс конкурентным силам, – фактор транспортных расходов действует против развития полноценных конкурентных процессов.

Структура отрасли

Особенности спроса и предложения в лакокрасочной промышленности наряду с прочими факторами экономической жизни повлияли на формирование особой структуры отрасли.

Как мы видели из предыдущего анализа, в лакокрасочной промышленности действуют факторы как в сторону усиления, так и в сторону ослабления конкурентного механизма рынка.

С одной стороны, однородность продукции и относительно слабая приверженность покупателей продукции отрасли к какому-либо конкретному виду изделий

(в связи с хорошими заменяемыми качествами лакокраски) вместе с наличием на внутреннем рынке зарубежных фирм с более качественной продукцией, а также имеющееся в последнее время расширение сбыта со стороны предприятий машиностроительного комплекса, оборонной и полиграфической промышленности – главных потребителей изделий отрасли – способствуют развитию в отрасли конкурентных начал.

С другой стороны, тенденция к регионализации, являющаяся как следствием прошлой политики стабильности в территориальном размещении производства, так и результатом действия новых ценовых и неценовых факторов (включая величину и динамику расходов на транспортировку и низкую величину использования производственных мощностей), и олигопсоническая власть немногочисленных поставщиков в рамках локальных рынков противодействуют конкуренции.

В отрасли выделяются 4 крупнейших производителя, на долю которых приходится более 40% отраслевого объема продаж, одна треть занятых в отрасли и две трети совокупной отраслевой прибыли (табл. 8). При этом наиболее крупное предприятие – ОАО Челябинский лакокрасочный завод – не является монополистом по выделенным критериям, по крайней мере, на национальном уровне. Его объемы продаж и другие показатели деятельности не превышают 5-10% отраслевого уровня.

Таблица 8.

**Доли крупнейших предприятий лакокрасочной промышленности
по пяти различным параметрам в 1998 г.
(в процентах)**

Параметры, определяющие размер предприятий	Доля 4-х крупных предприятий ЛКМ	Доля ОАО Челябинский лакокрасочный завод в ЛКМ
Прибыль	63,37	3,80
Объем продаж	43,92	10,28
Численность занятых	30,36	4,62
Фонд накопления	45,57	11,20
Активы предприятий	29,05	3,69

Данные таблицы показывают, что на национальном уровне лакокрасочная промышленность представлена олигополией со сравнительно существенным потенциалом конкуренции между производителями.

Острота конкуренции прямо пропорциональна числу фирм в соответствующей отрасли при равенстве других параметров (таких, как высота барьеров на вход). Простой критерий, который отражает неравенство на рынке, подчеркивая позицию крупных фирм, – индекс концентрации рынка (*concentration ratio, CR*), определяемый как сумма долей ведущих производителей в процентах от общего объема продаж отрасли. Наиболее распространенный вариант – CR_4 – показатель доли от совокупных продаж отрасли, приходящихся на четыре лидирующие фирмы отрасли.

Динамика индекса концентрации четырех крупнейших продавцов в лакокрасочной промышленности представлена в табл. 9.

Таблица 9.

**Уровень концентрации лакокрасочной промышленности
в 1997–2000 гг.**

	1997	1998	1999	2000
CR ₄	26,00	37,37	44,97	37,90

Мы видим, что на сегодняшний день 4 ведущие компании контролируют 37,9% рынка, что говорит об олигопольном поведении на рынке, причем уровень концентрации возрос на протяжении 1997–1999 гг., а затем несколько снизился.

Подобную динамику концентрации можно объяснить несколькими факторами:

- Каждый завод отличается абсолютной региональной дискриминацией, исходя из запросов предприятий, находящихся в данном регионе. После изменения государственного устройства страны лишь те предприятия, которые работали непосредственно на индивидуальных потребителей, смогли выйти в лидеры лакокрасочной промышленности. Рынки лакокрасочной промышленности носят локальный характер, по сути лишь один завод обеспечивает регион своей продукцией (за исключением Ярославской области, где находятся сразу три крупных предприятия-лидера лакокрасочной промышленности);

- Ограниченно число участников рынка (только 9 заводов являются основными игроками), и за последние несколько лет практически не наблюдалось вхождения новых предприятий, за исключением сугубо регионального рынка;

- Происходит быстрый рост ряда предприятий после кризиса 1998 г., который был обусловлен падением импортной составляющей потребления;

- Наблюдается возникновение на рынке холдингов («Новое содружество», «Ярославские лакокраски», «Уральские краски»), объединяющих сравнительно лучшие и более прогрессивные капитальные, людские и финансовые ресурсы отрасли, которые претендуют на ведущую роль и на национальном рынке.

Взгляд на статистику динамики состава лидирующих фирм подтверждает наличие сильной олигополистической конкуренции на рынке. Отрасль является достаточно динамичной: на протяжении трех лет произошла смена тройки лидирующих компаний (за исключением АО «Лакокраска», которое до сих пор сохраняет свои лидирующие позиции).

Ниже приведен список основных предприятий лакокрасочной промышленности, которые ранжированы в соответствии с оценкой размера активов в 1998 г., а цифры в скобках означают ранг или положение компании в 2000 г.:

1. АО «Фирма Черкесское химическое ПО» (4).
2. АО «Лакокраска» (1).
3. ПК «Котовский лакокрасочный завод» (6).
4. АО Загорский лакокрасочный завод (3).
5. АО «Эмпилс» (2).
6. АО «Победа рабочих» (4).
7. АО «НПФ «Пигмент», г. Санкт-Петербург (8).
8. АО Челак (9).
9. АО «Одинцовский лакокрасочный завод» (7).

В основном изменения в ранге предприятий произошли в результате резкого спада производства Котовского лакокрасочного завода. Выход из списка и понижение ранга фирм отражают технологические изменения, которые произошли практически на всех предприятиях-лидерах, изменения в характере спроса и неспособность быстро переориентировать имеющиеся мощности на производство более прогрессивного товара. Все вышперечисленное привело к смене лидеров в отрасли.

Характеристика отдельных ведущих производителей в отрасли показывает, что АО «Лакокраска» по-прежнему демонстрирует высокие темпы роста и занимает одно из лидирующих положений, однако его удельный вес в суммарном объеме ЛКМ по России уменьшился. Ростовская компания «Эмпилс» демонстрирует очень высокие темпы роста (467,4% – в 1999 г. и 106,6% – в 2000 г.) Одной из причин данного подъема является вхождение предприятия в холдинг «Новое содружество», который имеет очень сильную управленческую команду.

АО «НПФ «Пигмент» практически прекратило свое существование – на его базе создана новая компания «Завод ЛКМ «Пигмент» (холдинг «Новое содружество», в который входит ЛК завод «Эмпилс», получил контроль над санкт-петербургским НПФ «Пигмент»).

Повышение уровня концентрации (что выразилось в росте индекса концентрации четырех крупнейших производителей) в 1999 г. вызвано процессами приспособления предприятий к кризису августа 1998 г., сменой лидеров в отрасли и активным импортозамещением сырья и продукции для ряда фирм. После того, как кризисные явления были более-менее нейтрализованы, вновь активизируются рыночные конкурентные процессы, и уровень концентрации падает до чуть более 37%.

Таким образом, динамика лидерства отрасли свидетельствует о наличии потенциала конкуренции на внутреннем рынке. Лидерство не является стабильным даже на протяжении двух-трех лет.

Проанализируем, какую роль в развитии (или сдерживании подобного развития) конкурентных начал в отрасли играют экспортно-импортные операции.

В целом, данные статистики показывают, что в 1999 г. экспорт лакокрасочной продукции составил 0,07% совокупного экспорта химической промышленности, а импорт – 2,2% совокупного импорта химической промышленности.

Как известно, фирмы-экспортеры уводят часть продукции с рынка, в то время как зарубежные игроки входят на рынок, что в целом может несколько менять уровень концентрации как на национальном уровне, так и в отдельных регионах.

Общая характеристика импорта и экспорта в отрасли представлена на рис. 4.

Россия является нетто-импортером лакокрасочных материалов. Активная экспансия продукции импортного производства на рынок России началась в 1995 г. при одновременном сокращении экспортных поставок. Рост импорта связан с увеличением спроса на высококачественную продукцию, который не может быть удовлетворен за счет внутреннего производства. Кроме того, во многих случаях цены импортной продукции имеют примерно одинаковый уровень (цены были идентичными до кризиса 1998 г. и на сегодняшний день также практически сопоставимы). В дальнейшем на протяжении 5 лет, с 1996 по 2000 гг., его доля во много раз превосходила экспорт. Даже в 1999 г., когда импорт снизился на 16%, объемы в 5,9 раз превышали экспорт. В 2000 г. тенденция увеличения экспорта сохранилась, однако доля импорта была все еще велика (139,4 тыс. т по сравнению с экспортируемой продукцией – 38,4 тыс. т).

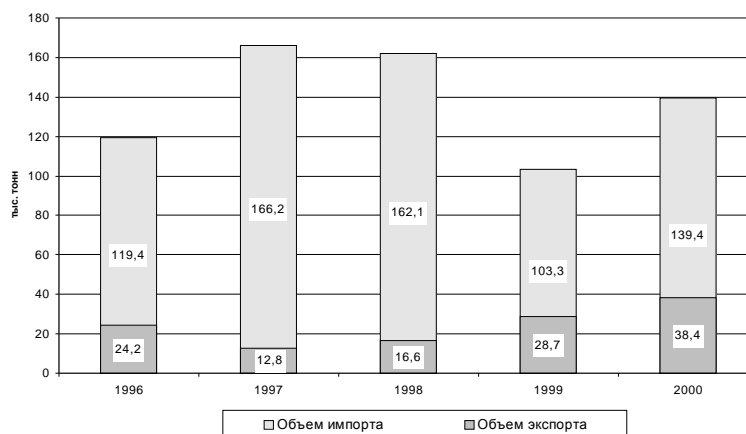


Рис. 4. Внешняя торговля ЛКМ в 1996–2000 гг.

Исторически сложилось так, что лакокрасочная промышленность бывшего СССР и России как его части никогда не была ориентирована на значительные объемы экспорта. Подобного рода тенденция сохраняется и сейчас: отечественное производство лаков и красок практически полностью ориентировано на внутренний рынок (иностранным потребителям в 1996–2000 гг. поставлялось не более 2–6% суммарного выпуска). Основной объем экспорта составляет объем лакокрасочной продукции, направляющийся в страны, входящие ранее в союзное государство. Более 80% объема экспорта лакокрасочной промышленности России поступают в три государства: Казахстан, Украину и Узбекистан.

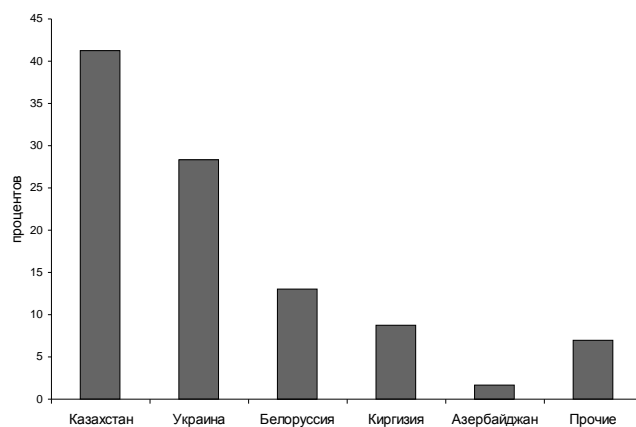


Рис. 5. Структура ведущих стран-импортеров продукции лакокрасочной промышленности России в 1999 г.

В 1999 г. объем экспорта лакокрасочных продуктов по отношению к 1998 г. увеличился на 38,6%, но доля его в общем объеме произведенной продукции по-

прежнему оставалась очень маленькой по сравнению с другими государствами (6,6%).

Активная экспансия изделий импортного производства началась в 1995 г.: если в 1994 г. доля импортной продукции составляла около 12% от общего объема предложения на российском рынке, то в 1997 г. она превысила 25%. Основная продукция, поставляемая по импорту, это краски, лаки, шпатлевки, используемые при строительстве и ремонте зданий, автомобильные эмали.

Самым крупным поставщиком лакокрасочных материалов в 1999 г. стала Белоруссия, где российские компании закупили 33 тыс. т данной продукции, что составляет 24,2% импорта. Остальные крупные экспортеры лаков и красок в Россию находятся в Западной Европе или в Азии. Среди европейских стран в 1998–1999 гг. по объемам ввоза на отечественный рынок лидерами были Германия и Финляндия, а из государств Азии доминировала Южная Корея. Ведущими компаниями, работавшими на российском рынке, являлись немецкие фирмы Kararol и Lacufa и финская Tikkurila Paints.

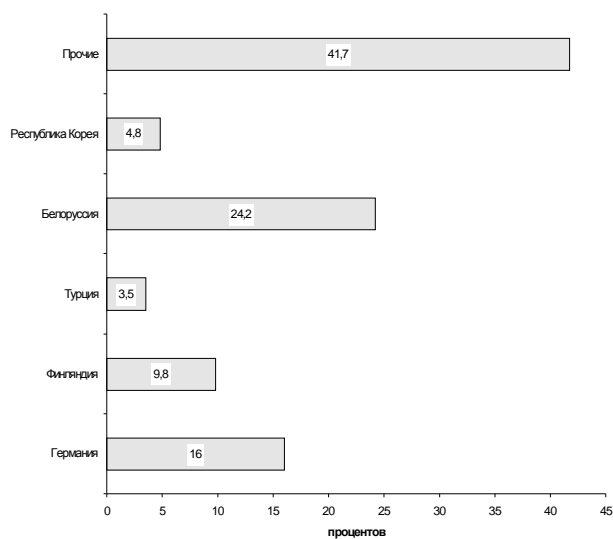


Рис. 6. Структура импорта по ведущим странам-импортерам в 1999 г.

В то же время следует отметить, что часть крупных иностранных компаний после августа 1998 г. изменила стратегию на российском рынке и постепенно переходит от прямого импорта лаков и красок к строительству собственных заводов на территории РФ.

Так, в Самарской области планируется создание совместного предприятия по выпуску лакокрасочной продукции. В совместном предприятии будут участвовать АО «Бытовая химия», г. Самара и югославский завод «Первое мая». Предполагаемая мощность предприятия 6 тыс. т в год при двухсменном режиме и около 10 тыс. т — при трехсменном режиме работы. Финская компания «Tikkurila Paints» во второй половине 1999 г. построила в Московской области завод по производст-

ву строительных и лакокрасочных материалов мощностью 10 тыс. т. В октябре 1999 г. началось строительство нового завода по выпуску экологически чистых красок в г. Балашиха. К данному соглашению пришли руководства российской компании АО «Росхимнефть» и международной компании Akzo Nobel. Совместное предприятие предполагает равносильное участие партнеров в уставном капитале. Технология производства экологически чистых лаков и краски предоставлена швейцарской дочерней структурой Akzo Nobel. Мощность запускаемого производства составит 10 тыс. т красок в год. АО «Акрилат» в сотрудничестве с концерном Unipetrol (Чехия) предполагают начать совместную деятельность по выпуску акриловых эмульсий. В настоящее время АО «Акрилат» располагает опытно-промышленными установками по выпуску данной продукции, а сырье (акриловые эфиры) планируется поставлять из Чехии по фиксированным ценам. Ожидается, что в будущем мощности по производству акриловых эмульсий и водоэмульсионных красок составят 1,5 тыс. т в год.

Таким образом, в настоящее время наблюдаются следующие тенденции динамики импортных поставок лакокрасочной продукции:

- несмотря на падение объемов импорта после кризиса 1998 г. доля импорта в общем потреблении лакокрасочной продукции остается достаточно высокой; нарастание объемов импорта происходит в первую очередь за счет шпатлевок, которые в достаточной мере не производятся отечественными производителями;
- весьма умеренный рост поставок наиболее прогрессивных видов продукции отрасли – красок и лаков, диспергированных или растворенных в водной среде;
- снижение средних таможенных цен по всем группам продукции лакокрасочной промышленности;
- уменьшение в импортных поставках доли промышленно высокоразвитых стран и нарастание присутствия на рынке стран СНГ (Белоруссии), которые традиционно производят тот же ассортимент продукции, который присущ российскому производителю, но с более низкой себестоимостью.

В целом, можно сказать, что если экспортные поставки продукции отрасли не оказывают существенного влияния на уровень отраслевой и региональной концентрации, то деятельность зарубежных фирм, особенно в части совместного производства, является еще одним фактором развития конкурентных процессов в лакокрасочной промышленности. Фирмы-импортеры готовой продукции представляют собой новых, зачастую весьма эффективных, конкурентов отечественным олигопольным предприятиям. А сотрудничество национальных производителей с зарубежными фирмами способствует созданию дополнительных преимуществ для российских фирм, что в ближайшем будущем может привести (и уже приводит) к смене отраслевых лидеров и позволяет противодействовать возможным монополистическим тенденциям фирм-поставщиков ресурсов.

Результативность отрасли

Наличие и развитие конкурентных начал в отрасли повышает отраслевой потенциал в целом и способствует лучшей результативности лакокрасочной промышленности. Это выражается в ряде положительных моментов отраслевого развития.

Прежде всего, общая результативность отрасли может быть выражена в уровне рентабельности производства и затратах на 1 руб. продукции (табл. 10).

Таблица 10.

Основные показатели результативности

	1998	1999
Уровень рентабельности производства, %		
химическая промышленность	11,2	20,1
лакокрасочная промышленность	18,2	17,9
Затраты на 1 руб. продукции, коп.		
химическая промышленность	89,9	83,3
лакокрасочная промышленность	84,6	84,8

Данные таблицы демонстрируют довольно-таки высокий уровень рентабельности и сравнительную стабильность затрат на 1 руб. продукции в лакокрасочной отрасли, что в целом соответствует средним показателям по химической промышленности.

Результативность отрасли может быть также показана через характеристику рентабельности производства по отдельным предприятиям (табл. 11).

Таблица 11.

Рентабельность производства
(в процентах)

Предприятие	1997	1998	1999
ОАО «Лакокраска (Ярославль)	5,6	1,3	16,74
ТОО Завод «Победа рабочих» (Ярославль)	9,78	10,6	4,42
Котовский лакокрасочный завод	15,75	14,10	12,92
АО «Фирма Черкесское химическое ПО»	26,58	29,16	37,73
АП Загорский лакокрасочный завод	23,6	12,97	18,58
НПФ «Пигмент» (г. Санкт-Петербург)	14,04	0,13	отриц. прибыль
АО «Одинцовский лакокрасочный завод»	13,74	отриц. прибыль	4,26
ОАО «Челябинский лакокрасочный завод»	13,06	7,99	9,48
ЗАО «Эмпилс», г. Ростов-на-Дону	нет данных	отриц. прибыль	0,76

Ведущие производители отрасли характеризуются, за редким исключением, положительной динамикой уровня прибыльности, что также свидетельствует о потенциале роста отрасли.

Динамизм отрасли может характеризовать интенсивность инвестиционных проектов ведущих предприятий. Главные из них представлены в табл. 12.

Таблица 12.

Инвестиционные проекты ведущих лакокрасочных предприятий

Предприятие	Название проекта	Стоимость, тыс. руб.	Источники финансирования	Сроки реализации
ОАО «Лакокраска»	Экологическая программа развития предприятия	10 млн. руб.	ЕБРР	2000 г.
Котовский ЛКЗ	Организация производства малеинового ангидрида мощностью 40 тыс. т в год	80–100 млн. долл.	Кредит немецкого концерна «Пройсак»	2002 г.
Котовский ЛКЗ	Строительство маслоцеха (переработка 100 т семян в сутки)	13000 тыс. руб.	Собственные средства	2000 г.
АО «Победа рабочих»	Организация экологически чистого производства ЛКМ	5,7 млн. долл.	Кредит на сумму 2,4 млн. долл. и собственные средства	2000 г.
Черкесский ЛКЗ	Производство акриловых автомобильных эмалей	уточняется	Собственные средства	2003 г.

Существенные величины инвестиционных проектов крупнейших производителей отрасли демонстрируют тенденцию отрасли к росту.

С другой стороны, развитие лакокрасочной промышленности сдерживается следующими факторами:

- не соответствие ассортимента и качества производимой продукции спросу на нее на внутреннем рынке в условиях роста производства в отраслях-потребителях;
- старение основных производственных фондов, которое не компенсируется вводом новых;
- обострение конкуренции со стороны импортирующих фирм и совместных производств, что создает опасность вытеснения отечественных производителей лакокрасочной продукции с внутреннего рынка и препятствует их активизации на мировых рынках. Этот негативный процесс может усугубиться в результате вступления России в ВТО.

Итак, структурный анализ лакокрасочной промышленности демонстрирует определенную эволюцию отрасли. Отрасль является местом противоборства тенденции к локальному монополизму на региональных рынках с более динамичным конкурентным механизмом на национальном уровне. Причем не последнюю роль в этом процессе играют зарубежные фирмы и зарубежные инвестиции.

Заключение

Лакокрасочная отрасль до сих пор была слабо представлена в промышленном и структурном анализе. Для исследования процессов конкуренции и монополии в российской экономике, как правило, берутся более крупные сектора, такие как химическая промышленность, машиностроение, топливно-энергетический комп-

лекс. Однако оказывается, что закономерности эволюции конкурентных процессов и отраслевого развития проявляются не только в крупных отраслях, но и в довольно узких подотраслях, к каким относится лакокрасочная промышленность.

Как показывает опыт лакокрасочной промышленности, процессы преодоления монополизма и формирования конкурентных структур при активном участии иностранных фирм и росте отечественных компаний, уже действующих на рынках и выходящих за первоначальные области своего доминирования в сферы «традиционного» влияния других поставщиков и потребителей (что означает образование и расширение конкурентных взаимодействий старых фирм, а не за счет появления новых агентов на рынках, будь то локальный или национальный уровень), – такова на сегодняшний день модель конкурентного отраслевого развития в российской экономике.

* *
*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М., 1996.
2. Bain J. Industrial Organization. N.Y. 1959.
3. Mason E. Price and Production Policies of Large-scale Enterprise // American Economic Review. March 1939. V. 29. P. 61–74.
4. Mason E. The Current State of the Monopoly Problem in the Unites States // Harvard Law Review. V. 62. June 1949. P. 1265–1285.