

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИХ НА ИНТЕНСИВНОСТЬ КОНКУРЕНЦИИ В БЕЛОРУССКОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ

ЦАЛКО Надежда Олеговна - аспирантка Полесского государственного университета,
(г.Пинск, Республика Беларусь)

В статье анализируются экономические факторы, определяющие интенсивность конкуренции в промышленной отрасли и воздействующие на финансовое положение промышленного предприятия в рамках проводимой в Республике Беларусь экономической политики.

Ключевые слова: экономические факторы, финансовое положение, конкуренция, интенсивность.

Актуальность темы исследования

В основу исследования положена модель анализа отраслей и конкурентов, предложенная М.Портером [2] в рамках разработанной им концепции формулирования конкурентной стратегии. Актуальность данной темы не вызывает сомнения, так как каждая из пяти рыночных конкурентных сил, воздействующих на предприятия белорусской промышленной отрасли, подвержена сильному влиянию системных факторов, характерных для трансформационной экономики Республики Беларусь, что в конечном итоге обуславливает неудовлетворительное финансовое состояние предприятий белорусской промышленности. Обозначенная проблематика ранее не исследовалась. Некоторые авторы [3,4] проводили анализ текущего состояния отдельных отраслей (легкой, пищевой), другие рассматривали проблемы, методы и критерии оценки конкурентоспособности предприятия [2], вопросы развития промышленного комплекса рассматриваются в Программе развития промышленного комплекса РБ [6], а также в аналитическом докладе НАН РБ [5], но в

целом анализ воздействия конкурентных сил на предприятия белорусской промышленной отрасли никем не проводился.

В статье проанализировано воздействие на интенсивность конкуренции в белорусской промышленной отрасли пяти рыночных сил: угрозы вхождения на рынок новых участников, угрозы появления субститутов, рыночной силы поставщиков, рыночной силы покупателей и соперничества между действующими конкурентами, совокупное воздействие которых определяет конечный потенциал прибыльности в отрасли. Сделан вывод, что проводимая в Беларуси экономическая политика определяет существование квазирыночных механизмов и нерыночных отношений, снижающих интенсивность конкуренции в промышленной отрасли путем воздействия на рыночные силы.

Обозначенная проблематика была предметом исследования следующих авторов: Гипеевая-Сергейчик О.О., Медведская Т.В., Портер Е. Майкл, Третьяк Н.В., Филитович А.В. и др.

Цель статьи: исследование внешних системных факторов, воздействующих на интенсивность конкуренции в белорусской промышленной отрасли.

Изложение основного материала

Интенсивность конкуренции в отрасли, по мнению М.Портера, «не является ни случайностью, ни невезением... Состояние конкуренции в отрасли зависит от пяти рыноч-

ных сил: угрозы вхождения на рынок новых участников, угрозы появления субституттов, рыночной силы поставщиков, рыночной силы покупателей и соперничества между действующими конкурентами. Совокупное воздействие этих сил определяет конечный потенциал прибыльности в отрасли» [10, с.37-41]. Проводимая в Беларуси экономическая политика определяет существование квазирыночных механизмов и нерыночных отношений, снижающих интенсивность конкуренции в промышленной отрасли путем воздействия на рыночные силы.

Рыночная сила поставщиков. Функционирование в условиях мягких бюджетных ограничений, характерных для трансформационной экономики Беларуси, во многом определяет поведение белорусских промышленных предприятий в качестве потребителей ресурсов и определяет их чувствительность к ценам. Для рыночного предприятия-потребителя при выборе ресурсов определяющим фактором является их цена. На повышение поставщиками цен рыночное предприятие реагирует, как правило, снижением спроса. При ограниченном предложении ресурсов «располагающие властью поставщики способны выкачивать прибыль из отрасли, которая окажется неспособной возместить этот рост цен повышением собственных цен» [10, с.64]. В трансформационной экономике Беларуси существует несколько явлений, обуславливающих сильное давление поставщиков на промышленные предприятия и их низкую чувствительность к ценам.

Во-первых, на рынке труда существует зависимость кадровой политики промышленных предприятий от государственного регулирования рынка труда и «социально регрессивной конкуренции труда с невысокой производительностью и низкими доходами» [10, с.189].

«В 2011 году в Республике Беларусь были приняты законодательные акты, позволяющие кардинально изменить порядок организации оплаты труда на отечественных предприятиях. Так, указ Президента Республики Беларусь №181 от 10.05.2011г. «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области

оплаты труда» предоставил коммерческим организациям и индивидуальным предпринимателям право самостоятельно принимать решения о применении Единой тарифной сетки оплаты труда» [7, с.32]. При этом, необходимо отметить, что рекомендательный характер применения ЕТС не привел к полной отмене ее использования. Абсолютное большинство предприятий при организации труда придерживается использования тарифной системы нежеле других систем ее формирования [7, с.33].

При этом получившая широкое распространение и используемая на большинстве предприятий Республики Беларусь тарифная система оплаты труда имеет ряд недостатков:

Во-первых, рост производительности не связан с увеличением оплаты труда. В 2007-2013гг в обрабатывающих отраслях промышленности наблюдается постоянное превышение темпов роста заработной платы над темпами роста производительности на 7,8-86,1%. [11]. Это доказывает, что на белорусских промышленных предприятиях превышение меры труда не сопровождается ростом его оплаты.

Во-вторых, несоответствие роста заработной платы росту потребительских цен при превышении роста последнего способствует снижению мотивации работников отрасли. Следствием такого несоответствия роста заработной платы (на 8,7%) росту потребительских цен (на 12,8%) в 2009 году в обрабатывающих отраслях промышленности стало недоиспользование работниками своих физических и интеллектуальных способностей и соответствующий спад производительности (темп роста производительности в 2009г. составил 0,9%).

В-третьих, формирование гарантированных фондов заработной платы при нестабильном доходе приводит к значительному снижению рентабельности предприятий промышленной отрасли: с 12,7% в 2011 году до 7,5% в 2013 году [11].

О несоответствии роста заработной платы работников приносимому ими доходу свидетельствует динамика чистой прибыли и затрат на оплату труда (табл.1). Опережающий рост заработной платы над ростом

Таблица 1

Индексы роста чистой прибыли и затрат на оплату труда на предприятиях белорусской промышленности за 2005-2013гг.

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Чистая прибыль, млрд.р.	3831	4617	4996	8514	4958	6975	24604	42821	18532
Затраты на оплату труда, млрд.р.	4753	6039	7266	9330	9879	13526	21168	38603	52873
Индекс роста чистой прибыли, %	162,8	120,5	108,2	170,4	58,2	140,7	352,7	174,0	43,3
Индекс роста затрат на оплату труда, %	129,2	127,1	120,3	128,4	105,9	136,9	156,5	182,4	137,0

Источник: собственная разработка на основании статистических источников [11,13,14]

чистой прибыли наблюдался в 2006, 2007, 2009, 2012 и 2013 годах. При этом, следует обратить внимание, что превышение роста чистой прибыли над ростом заработной платы в 2005, 2008 и 2011 годах (на 33,6%, 42% и 196,2% соответственно) не связан со снижением затрат на оплату труда. Индекс роста затрат на оплату труда в эти годы не снижался, а наоборот, был выше уровня предыдущих лет. Положительный показатель отношения темпа роста чистой прибыли к темпу роста затрат на оплату труда в этом периоде обусловлен, в первую очередь, значительным ростом чистой прибыли.

Ввиду указанных недостатков, использование тарифной системы оплаты труда и государственное регулирование минимального уровня оплаты труда способствуют формированию нерыночной цены на труд. При этом, несмотря на принятые меры по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда, остаются институциональные барьеры, препятствующие использованию других прогрессивных систем оплаты труда, в основном, на уровне концернов.

В целом, преобладание общегосударственных институтов над внутрифирменными в регулировании рынка труда определяет существование институционального давления на рынок труда и способствует формированию нерыночных цен на труд.

Вторым явлением, обуславливающим сильное давление поставщиков на предприятия белорусской промышленной отрасли является высокая степень зависимости белорусских производителей промышленной

продукции от импортируемого сырья, связанная с ресурсоограниченностью белорусской экономики. В условиях девальвации курса белорусского рубля зависимость от импортируемого сырья создает неконтролируемый рост затрат в национальной валюте. Такой рост затрат, в свою очередь, в условиях сдерживания цен на внутреннем рынке ограничивает возможности снижения себестоимости и увеличения прибыли при реализации продукции на внутренний рынок.

За исследуемый период с 2008-2013гг. произошли две девальвации белорусского рубля на 29,6% в 2009 году и на 181,3% в 2011 году, вызвавшие значительный рост затрат за счет увеличения стоимости импортного сырья на 10,7% и 62,7% соответственно (рассчитано на основании статистических данных [11,13,14]). В целом по промышленности, в 2011г. темп роста затрат промышленных предприятий на 68% был обусловлен увеличением стоимости импортного сырья и материалов, в 2013 году – на 47%. Несмотря на снижение зависимости от импортного сырья, с 37,4% в 2006 году до 29,5% в 2013 году, доля импортной составляющей в общей сумме затрат промышленных предприятий остается достаточно высокой.

Определяя пределы снижения издержек при производстве продукции и снижая норму прибыли предприятия (при условии ограничения возможности повышения цены продукции), высокая степень импортной зависимости при таких частых колебаниях валютного курса может угрожать финансовой стабильности предприятия.

Таким образом, существующий на предприятиях белорусской промышленности нерыночный механизм формирования цены на труд и обусловленная ресурсоограниченностью белорусской экономики высокая степень зависимости от импортного сырья определяют значительное давление поставщиков на промышленные предприятия. Ограниченные в возможности снижения издержек, с одной стороны, и нормами государственного регулирования цен, с другой, ориентированные на внутренний рынок отрасли «зажаты» в рамки низкой доходности, в то время, как «располагающие властью поставщики выкачивают прибыль» из неспособных противостоять их давлению отраслей.

Рыночная сила покупателей. В трансформационной белорусской экономике существует несколько явлений, определяющих низкую степень влияния рыночных ценовых сигналов на поведение промышленных предприятий при выпуске продукции.

Во-первых, на чувствительность промышленных предприятий к ценам выпускаемой продукции существенное влияние оказывает государственное регулирование цен.

На внутреннем рынке Закон Республики Беларусь «О ценообразовании» от 10 мая 1999 г. № 255-З [6] устанавливает правовые основы государственной политики в области ценообразования в Республике Беларусь, сферу применения свободного и регулируемого ценообразования. В отраслях промышленности, на которые распространяется действие Закона «О ценообразовании» [6] (пищевая, деревообрабатывающая, издательская отрасли, а также отрасли, производящие сырье), показатели доходности значительно ниже среднеотраслевых значений. В 2009-2013 гг. рентабельность продаж в пищевой промышленности была на уровне 4,8-11,8%, деревообрабатывающей – 3,1-13%, в целлюлозно-бумажном производстве – 6,7-14,6%, в производстве неметаллических минеральных продуктов – 4,2-9%, в производстве кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов – 3,7-9%. В этом же периоде значения среднеотраслевых показателей рентабельности на 2-7% выше: в обрабатывающей отрасли рентабельность

продаж составляла – 7,5-16,4% [11, с.218]. Это обусловлено тем, что зависимые от государственной ценовой политики предприятия не могут реагировать на увеличение покупательского спроса и устанавливать более высокую норму доходности. Для них верхний предел цены лимитирован не спросом, а существующими нормами государственного регулирования цен. Надо отметить, что рентабельность в отраслях, ориентированных на внутренний рынок, на продукцию которых не распространяется действие Закона «О ценообразовании», за этот же период значительно выше среднеотраслевых значений: рентабельность в химическом производстве в 2009-2013 гг. составляла 13-25,3%, в производстве кожи, кожанных изделий и обуви – 11-26,6%. Это свидетельствует о том, что влияние ценовых сигналов на деятельность предприятий этих отраслей значительно выше, а верхний предел цены ограничен, как и положено для рыночного предприятия, только спросом.

Во-вторых, чувствительность к ценам при выпуске продукции белорусских промышленных предприятий в значительной мере определяется применением затратного подхода к формированию цен, который отражает традиционную для социалистических предприятий ориентацию в большей мере на производство и в меньшей – на запросы покупателей.

Стратегия ценообразования на основе затратного метода формирования цен, применяемая белорусскими производителями промышленных товаров, не способствует достижению максимального объема продаж и увеличению доходности. Динамика объемов продаж и объемов производства указывает на то, что на белорусских промышленных предприятиях не объем выпускаемой продукции приспособляется к цене, а скорее цена приспособляется к высоким издержкам, вызванным наращиванием объемов производства. Соотношение объемов продаж и производства для предприятий обрабатывающих отраслей промышленности с 2009 по 2013 гг. сохраняется на уровне 85-92% (рассчитано на основании статистических источников [11,20]), то есть запасы готовой продукции на складах составляют

примерно 8-15% от годового объема производства. Такая значительная величина нереализованной продукции свидетельствует о том, что при определении структуры выпускаемой продукции белорусские промышленные предприятия не учитывают интересы заказчиков, «структура выпускаемой продукции существенно определяется стремлением выполнить план» [8, с.362]. Тенденция увеличения запасов готовой продукции на складах еще более отчетливо проявилась в 2014 году.

В целом, ориентация на цену, а не на спрос при выпуске продукции белорусских промышленных предприятий и государственное регулирование цен, определяющее лимит доходности, препятствуют нормальному функционированию белорусских промышленных предприятий на конкурентном рынке и снижают эффективность их деятельности.

В 2009 году отсутствие изменений в ценовой политике производителей промышленной продукции (повышение цен на 11,3% при снижении затрат на 1,1%) вызвало снижение спроса на продукцию (на 5%) и привело к снижению чистой прибыли (на 41,8%) и, соответственно, рентабельности (на 3,5%). Аналогичная динамика наблюдается в 2013 году, когда опережающий рост цен (на 13,6% при увеличении затрат в 6,3%) при замедлении темпов роста объемов продаж привел к снижению рентабельности на 3,8% (рассчитано автором на основании статистических источников [7,11,13,14]).

В 2011 году наоборот, появившиеся ценовые преимущества, связанные с девальвацией национальной валюты (более чем на 50%), даже при увеличении цен производителей (значительно превышающие рост затрат на производство продукции) способствовали росту объемов продаж (на 204%), чистой прибыли (в 3,5 раза) и повышению рентабельности почти в 2 раза.

При этом природа рынков сбыта и качественные свойства белорусской промышленной продукции усиливают негативное воздействие указанных выше факторов, определяющих низкую чувствительность предприятий промышленного сектора к ценам продукции при выпуске. Учитывая

экспортноориентированность экономики и стабильно низкую степень «сложности» белорусской экспортной корзины [17] (в товарной структуре экспорта преобладают минеральные продукты – 33% в 2013 году, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 15,2%, продукция химической промышленности – 15,1%) [3, с.85], можно сказать, что для белорусских производителей промышленной продукции возможности ценовой конкуренции играют решающую роль.

В целом, ценовая политика для белорусской экспортноориентированной экономики является важным фактором, определяющим ее рост. Так, например, доля минеральных продуктов (нефтепродуктов и хлористого калия) и продукции химической промышленности в общем объеме экспорта увеличилась с 31 процента в 2000 году до 53 процентов в 2012. Это увеличение произошло в основном за счет роста цен на соответствующие товары [17]. Устранение негативного воздействия указанных выше системных факторов, определяющих искажения в ценообразовании и ограничивающих возможности ценовой конкуренции для низкотехнологичной продукции белорусской промышленности может стать одним из факторов устойчивого экономического роста для экономики в целом.

Угроза появления товаров-субститутов. Существующие институциональные барьеры, ограничивающие, как указывалось выше, возможности ценовой конкуренции и создающие давление со стороны поставщиков на промышленные предприятия, создают также куда более серьезные препятствия для устойчивого экономического роста страны. По мнению экспертов Всемирного Банка [17], существующая имитационная модель экономики, ориентированная на экспорт низкотехнологичной продукции и поддержку «сырьевых» отраслей, препятствует формированию инновационной структуры промышленности.

В 2001-2011 годах рост экспорта в Республике Беларусь в основном объяснялся интенсивным ростом, на долю которого пришлось 78% [17]. Ориентация экспортной политики на интенсивный рост препятствует

созданию новых продуктов и новых рынков, которые, в свою очередь, за счет получения сверхприбыли, не только окупают себя, но и дают средства на инвестиции последующего развития.

В мировой практике степень инновационной активности промышленных организаций отражает показатель доли реализованной инновационной продукции в общем объеме продаж [1]. Данный показатель для предприятий белорусской промышленности достаточно невысок – 17,8% в 2013 году. Для сравнения, в 2007 году в странах ЕС доля реализованной инновационной продукции в общем объеме продаж составляла 51% [2], что намного выше показателя белорусских промышленных предприятий за аналогичный период 13,8% [11, с.246]. При этом, следует отметить, что по имеющимся статистическим данным, характеризующим инновационную активность белорусских предприятий, нельзя определить качественный уровень инновационных процессов. Например, использование показателя «отгруженная инновационная продукция» не позволяет судить о том, является ли отгруженная новая продукция оплаченной и приносит ли новый продукт прибыль, большую, чем традиционный. Это подтверждает невысокая рентабельность в отраслях, имеющих высокую долю инновационной продукции в общем объеме: в производстве кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов рентабельность составляет в 2013 году 5,4%, в производстве транспортных средств и оборудования – 6,8%. В то же время рентабельность химического производства, где объем отгруженной инновационной продукции всего 7,6%, в два раза выше (13% в 2013г.).

В целом, динамику инновационной активности производителей промышленной продукции в Беларуси нельзя назвать положительной. С 2010 по 2013гг. удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленных предприятий увеличился всего на 3,3% [11, с.245], то есть всего на 1,1% в год. Основными факторами, препятствующими инновационной деятельности на предприятиях белорусской промышленности, большинство респондентов призна-

ют недостаток собственных средств для финансирования нововведений [11, с.247].

Таким образом, недостаток средств для финансирования инновационной деятельности и, как следствие, низкая инновационная активность не только определяют неспособность белорусских производителей промышленных товаров противостоять угрозам появления продуктов-субститутов, но и ограничивают возможности конкуренции традиционных продуктов.

Примером существования такого ограничения является рынок тракторов. В настоящее время мировое производство тракторов поделено между доминирующими на мировом рынке тремя транснациональными корпорациями: CNH, AGCO и SDF, а также двумя крупнейшими компаниями JohnDeere и Claas. Продукция этих компаний является высокотехнологичной и находится в ценовой категории от 80 до 320 тыс. евро за единицу продукции. Ежегодно эти корпорации и компании поставляют на мировой рынок почти 400 тыс. тракторов, а это более 80% всего мирового выпуска тракторной техники. Как свидетельствуют данные розничных продаж, наиболее крупными рынками сбыта тракторов являются североамериканский (США и Канада), а также составляющий от него почти 65% суммарный рынок стран Западной Европы [9].

Ценовая категория белорусских тракторов – от 10 до 40 тыс. евро за единицу продукции, что намного ниже уровня мировых лидеров. Несмотря на низкие цены, низкотехнологичная белорусская продукция не может завоевать ведущие мировые рынки, где покупатели более требовательны к качеству. Объем продаж белорусских тракторов на рынок стран Западной Европы в 2013г. составил 3,4 тыс.шт. или 6,2% экспорта отрасли [3, с.151-152]. По отношению к мировому объему продаж экспорт белорусских тракторов в страны Западной Европы составляет 0,8%. На североамериканский рынок белорусские тракторы не поставляются вообще. Основная доля продаж белорусских тракторов приходится на рынок стран СНГ (81,4% экспорта отрасли в 2013 году), где покупатели менее требовательны к качеству и более чувствительны к цене.

При этом, анализируя затраты на научно-исследовательские опытные и конструкторские разработки, можно отметить, что в абсолютном выражении суммы средств, направляемых на инновационное развитие, отличаются в разы: затраты на НИОКР компании CNH составляли в 2008г. 422 млн. евро, AGCO – 495 млн. евро, JohnDeere – 943 млн. евро, компании Claas – 105млн. евро [9]. Затраты на НИОКР Минского тракторного завода составили в том же 2008 году 19209 млн. белорусских рублей или в пересчете по среднему официальному курсу евро 6,1 млн. евро [5], что в десятки раз меньше затрат на НИОКР иностранных производителей. Это свидетельствует о том, что в отрасли, производящей трактора, невозможность в достаточной мере финансировать инновационные разработки вызывает отставание в технологическом развитии, которое, в свою очередь, препятствует продвижению продукции белорусских производителей на мировые рынки.

Ситуация, сложившаяся на рынке тракторов, не единичная. Ориентация на ценовую конкуренцию и отсутствие возможностей для разработки инновационной высокотехнологичной продукции являются характерными для многих отраслей белорусской промышленности. Это приводит к тому, что низкотехнологичная продукция белорусской промышленной отрасли оказывается невостребованной на мировых рынках, где запросы покупателей требуют от поставщиков производства высокотехнологичной и высококачественной продукции.

Угроза вхождения на рынок новых участников. Существенным барьером для вхождения в отрасль новых участников является поддержание «неконкурентного рынка капитала, действующего в рамках перераспределительной системы, формирующего низкую норму накопления и инвестирования» [12, с.190]. В системе перераспределения капитала в белорусской экономике можно выделить два ключевых направления:

-поддержка неэффективных предприятий в виде дотаций и субсидий, предоставления льготных кредитов.

Подтверждением сильного влияния перераспределения капитала на экономи-

ческое поведение белорусских промышленных предприятий является зависимость прибыли этих предприятий от государственных безвозмездных поступлений. Рост расходов государственного бюджета Республики Беларусь на промышленность в числе расходов на национальную экономику в 2008 (в 2 раза), 2011 (на 18%) и 2012 годах (в 2,2 раза) сопровождался ростом прибыли промышленных предприятий на 50-326%. В 2009 и 2013гг. резкое снижение расходов государственного бюджета РБ на финансирование промышленной отрасли (на 86% в 2009г. и 7,7% в 2013г.) сопровождалось таким же резким снижением темпа роста прибыли (на 37,2 и 30,6% соответственно) [рассчитано на основании данных статистических источников [11,13,14]].

-установление принудительных заданий для эффективных предприятий промышленного сектора на поставку продукции на внутренний рынок по заниженным ценам для поставки неплательщикам сельскохозяйственным предприятиям. Особенно это актуально для предприятий топливно-энергетической отрасли, производителей калийных и азотных удобрений, производителей сельскохозяйственной техники. В качестве примера существования такого перераспределения можно привести сложившуюся ситуацию на предприятии ОАО «Нафтан» в 2011 году. Согласно финансовой отчетности за первый квартал 2011 года, убыток ОАО «Нафтан» составил за январь—март 197,7 млрд. рублей. Убыток в первом квартале получило и другое нефтеперерабатывающее предприятие Беларуси — ОАО «Мозырский НПЗ». Одной из причин убыточной работы отечественных НПЗ являлись поставки нефтепродуктов на внутренний рынок по заниженным ценам [18].

В целом, существующая система перераспределения государственных финансовых ресурсов через бюджет и поддержка государственных субъектов является барьером для вхождения в отрасль частного капитала и частных предприятий. Частное предприятие, не имея государственной поддержки, не может конкурировать с государственными субъектами. «При формальном равенстве частной и государственной

форм собственности реальное отношение к ним государства и их статус в экономике не равноправны. К ним применяются разные регулятивные нормы, они следуют противоположным правилам поведения. Экономическая политика государства направлена на преимущественную реализацию целей и интересов огосударствленных субъектов» [12, с.192].

При этом, несмотря на то, что огосударствленные предприятия имеют доступ к перераспределенным льготным кредитным ресурсам, частные предприятия в Беларуси в среднем работают более эффективно, чем государственные. Свидетельством этого являются различия показателей рентабельности промышленных предприятий различных форм собственности. В 2009-2013 годах рентабельность предприятий государственной собственности составляет 3,8-7,6%, республиканской – 3,9-8,1%, коммунальной – 2,7-3,9%. За этот же период показатели рентабельности частных промышленных предприятий значительно выше: рентабельность предприятий частной формы собственности составляет 6,4-16,7%, иностранной – 6,7-17,7% [11].

При такой политике патернализма усиление действия рыночных законов имеет критически важное значение для повышения эффективности работы предприятий белорусской промышленности, для чего необходимо ужесточить существующие бюджетные ограничения. Необходимо создать возможности альтернативного использования ресурсов не только государственными, но и частными компаниями и вытекающую из этого необходимость устанавливать соответствующую цену на них вне зависимости от того, кто является собственником предприятия.

В целом, социально-ориентированная экономическая политика во многом определяет интенсивность соперничества между действующими конкурентами в белорусской промышленной отрасли. Озабоченность правительства возможной потерей рабочих мест и государственная поддержка неэффективных предприятий препятствуют их выходу из отрасли даже при низких доходах или убыточности. В 2004-2010гг. примерно у 90% промышленных организаций РБ рентабель-

ность не превышает 10%. В 2013 году доля убыточных предприятий в промышленности составляет 17,4%, предприятий с уровнем рентабельности до 5% – 41,3% [11, с.231]. Это свидетельствует о том, что нерентабельные и малорентабельные предприятия (а это 58,7% промышленных предприятий в 2013 году) не ликвидируются, избыточные мощности не покидают отрасль, в результате чего прибыльность всей промышленной отрасли может постоянно оставаться на низком уровне.

Выводы

Подводя итоги всему вышесказанному, можно отметить, что каждая из пяти рыночных конкурентных сил, воздействующих на предприятия белорусской промышленной отрасли, подвержена сильному влиянию системных факторов, характерных для трансформационной экономики Республики Беларусь, что, в свою очередь, снижает интенсивность конкуренции в отрасли и определяет ее низкую доходность.

В итоге получается замкнутый круг: обусловленная указанными выше факторами низкая доходность в течение длительного периода времени препятствует накоплению капитала и ограничивает возможности инновационного развития промышленных предприятий. Низкая инновационная активность, в свою очередь, способствует тому, что низкотехнологичная продукция белорусской промышленной отрасли оказывается невостребованной на мировых рынках, где запросы покупателей требуют от поставщиков производства высокотехнологичной и высококачественной продукции, определяя невысокую прибыльность данных отраслей.

Литература

1. Авдоница С.Г. Факторы инновационной активности предприятий, Экономические науки, №6(67). – 2010.
2. Архипова М.Ю. Статистический анализ основных тенденций создания и использования передовых технологий // Вопросы статистики. №7. – 2007. С. 67.
3. Внешняя торговля Республики Беларусь. Статистический сборник / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. Минск: 2014. – 311 с.

4.Всемирный банк: экономическая трансформация для роста. Страновой экономической меморандум для Республики Беларусь 2011г./ Отчет №66614-by. – 136с. // Электронный ресурс:http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/07/06/000333038_20120706010040/Rendered/PDF/666140ESW0P1230Official0Use0Only090.pdf

5.Емельянович И.В. Финансовые показатели РУП «Минский тракторный завод» Международная конференция по развитию национальной конкурентоспособности созданию условий для инновационного пути развития и формирования экономики, основанной на знаниях. Электронный ресурс // точка доступа: http://www.unesco.org/fileadmin/DAM/ceci/ppt_presentations/2009/ic/emelyanovich_g.pdf

6.Закон Республики Беларусь «О ценнообразовании» от 10 мая 1999 г. № 255-3 Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 22.07.2014, 2/2190 // Электронный ресурс: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=h19900255&p2={NRPA}>

7.Затраты на производство продукции (работ, услуг) организаций Республики Беларусь за январь-сентябрь 2013г.: статистический бюллетень / Нац. стат. ком-тРесп. Беларусь. Минск: 2013. – 151с

8.Корнай Я. Дефицит. Перевод с венгерского, Под ред.Т.Ярикова., Изд-во Наука., М: 1990г. – 608с.

9. Нефёдов А. Состояние мировых рынков сельскохозяйственных тракторов, Основные Средства, №4 – 2010г.

10.Портер Е. Майкл Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454с.

11.Промышленность Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-тРесп. Беларусь. – Минск, 2014. – 273с.

12.Усоский В.Н. Национальная экономика Республики Беларусь: курс лекций

SUMMARY

The article analyzes the economic factors that determine the intensity of competition in the industrial sector and impact on the financial position of industrial enterprises as part of the economic policy pursued in the Republic of Belarus.

для студентов высших учебных заведений / В.Н. Усоский; под общ.ред. В.В.Гаврилюка. – Минск: МГЛУ, 2014. – 284с.

13.Финансы Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-тРесп. Беларусь. Минск: 2010. – 613с.

14.Финансы Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-тРесп. Беларусь. Минск: 2012. – 595с

15.Министерство труда и социальной защиты населения. Оплата труда. Электронный ресурс // Точка доступа: http://www.mintrud.gov.by/ru/new_url_358565190

16.Стукен Т.Ю. Политика заработной платы в условиях экономического кризиса (на примере промышленных предприятий России и Беларуси) Вестник Омского университета. Серия «Экономика». №4. – 2012. с.211-214.

17.Республика Беларусь Особое внимание: повышение конкурентоспособности. – Всемирный банк Март 2014 г.[Электронный ресурс] // точка доступа: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/belarus/Belarus-Economic-Update-Focus-mar2014-ru.pdf>

18.Гендиректор «Нафтана»: цена топлива на внутреннем рынке РБ занижена. Белорусские новости, 19.07.2011 [Электронный ресурс] // точка доступа: <http://stop-benzin.ru/news/38/>

19. Экономика Беларуси: Размер номинального ВВП Беларуси, [Электронный ресурс] // точка доступа <http://www.eregort.ru/stat.php?razdel=country&count=belarus>

20. Статистический ежегодник Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-тРесп. Беларусь. – Минск, 2014. – 534с.