

Развитие конкуренции и проблемы реструктуризации предприятий

(размышления по итогам эмпирических обследований предприятий)

Яковлев А. А.

В статье на основе данных ряда эмпирических обследований анализируется влияние усиления конкуренции на процессы реструктуризации промышленных предприятий в России. Делается вывод о том, что в силу существующих институциональных ограничений усиление конкуренции не сопровождается адекватным ростом конкурентоспособности выпускаемой продукции и может привести к разрушительным последствиям для ряда отраслей промышленности. На примере легкой промышленности показано негативное влияние теневого оборота на процессы реструктуризации предприятий.

В числе целей экономических преобразований, проводимых в течение последнего десятилетия в нашей стране, традиционно назывались демонополизация и развитие конкурентной среды. Основой для этого выступали разнообразные данные о высокой степени концентрации производства в СССР и в России, а также многочисленные факты монопольного диктата со стороны производителей [7,1,4,3]. Именно этими обстоятельствами были вызваны создание еще в 1990 г. Госкомитета РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур и принятие в 1991 г. закона "О конкуренции и ограничении монополистических действий на товарных рынках", который стал одним из первых российских "рыночных" нормативных актов. При этом предполагалось, что развитие конкуренции само по себе будет выступать одним из факторов реструктуризации отечественных предприятий, повышения эффективности их функционирования.

Различные исследования поведения предприятий [5,6,9,2] показывают, что несмотря на несогласованность и непродуманность антимонопольной политики разных экономических ведомств на российском рынке, действительно, наблюдается заметное усиление конкуренции. Однако предположение о его позитивных последствиях, в основном, подтверждается для тех секторов экономики, в которых доминируют или, по крайней мере, занимают значительную часть рынка новые частные компании. Для промышленности же эти стандартные рассуждения в значительной степени не работают - рост конкуренции не приводит к видимому снижению издержек, повышению качества продукции. Напротив, его следствием скорее становится дальнейшее сокращение производства. Данная тенденция была отмечена не только российскими, но и зарубежными экспертами [8].

В этой связи в 1996 г. в рамках комплексного научного проекта Минэкономики России "Мониторинг состояния и поведения предприятий" мы попытались проанализировать некоторые аспекты поставленной проблемы применительно к укрупненным отраслям промышленности. В рамках этой работы мы опирались, во-первых, на результаты опросов руководителей промышленных предприятий, проводимых Центром экономической конъюнктуры, во-вторых, на данные офи-

циальной статистики, касающиеся рассмотренных отраслей промышленности и, в-третьих, на данные углубленных интервью с руководителями промышленных предприятий.

Идея исследования сводилась к тому, что мы попробовали сопоставить, сравнить уровень и динамику рыночной конкуренции и конкурентоспособности производимой продукции по экспертным оценкам самих руководителей предприятий. При этом мы исходили из того, что как конкурентоспособность, так и конкуренция являются трудноизмеримыми категориями. Для их оценки может использоваться целый ряд объективных параметров, каждый из которых, однако, является частичным, характеризует лишь одну сторону или аспект изучаемого явления. В этом смысле опросы руководителей предприятий позволяют дополнить разрозненные объективные данные обобщенными, комплексными оценками конкуренции и конкурентоспособности - в том виде, как их понимают сами предприниматели.

В России данный подход к сбору информации о состоянии конкурентной среды впервые был использован в середине 1993 г. в рамках совместного проекта Института исследования организованных рынков (ИНИОР) и Даниэла Трейсмана (Гарвардский университет, США) по анализу оптовых фирм на московском потребительском рынке. С 1994 г. эти исследования применительно к частной торговле были продолжены в Высшей школе экономики. С начала 1995 г. вопросы об интенсивности конкуренции стали добавляться к анкетам промышленных опросов Института экономических проблем переходного периода (ИЭППП). И, наконец, во второй половине 1995 г. по заказу Минэкономики соответствующие специальные вопросы о влиянии на сбыт основного вида производимой продукции конкуренции со стороны отечественных производителей, производителей из стран СНГ и из дальнего зарубежья были включены в анкету квартальных обследований промышленности Центра экономической конъюнктуры (ЦЭК). К анкете ЦЭК одновременно впервые были добавлены вопросы об уровне конкурентоспособности продукции, производимой предприятиями-респондентами на внутреннем рынке, а также на рынках СНГ и стран дальнего зарубежья.

Отчасти схожая методология была использована в исследованиях, проводившихся в 1994-1995 гг. в России по специально сформированным выборкам промышленных предприятий экспертами Мирового банка (Б.Икес, Р.Ритерман и другие). Из зарубежных исследований, использовавших данную методологию, следует отметить телефонные опросы восточно- и западногерманских предпринимателей, проводившиеся мюнхенским ifo-Институтом экономических исследований. Целью этих опросов было выяснение уровня конкурентоспособности отдельных отраслей восточногерманской промышленности в сравнении с западногерманскими предприятиями по оценкам самих руководителей фирм.

В сравнении с такими специально организованными обследованиями по самостоятельным выборкам возможности сбора первичной информации на основе дополнения специальными вопросами стандартных анкет конъюнктурных обследований ЦЭК объективно были ограничены самим числом задаваемых вопросов. Тем не менее преимущества панели ЦЭК - ее относительная широта (от 1300 до 1800 промышленных предприятий) и более высокая готовность постоянных участников конъюнктурных обследований отвечать на задаваемые им вопросы позволяли обеспечить в целом более представительные результаты. Это давало также

возможность проводить более детальный анализ в разрезе отдельных отраслей промышленности и групп предприятий разных размеров.

Непосредственно ситуация была рассмотрена в 6 укрупненных отраслях - машиностроении, химии и нефтехимии, промышленности стройматериалов (ПСМ), лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (ЛДЦБ), а также легкой и пищевой отраслях.

В зависимости от соотношения суммарных оценок конкуренции и оценок конкурентоспособности на внутреннем рынке эти шесть отраслей распределились на три пары (см. табл. 1). Наиболее благополучной в контексте наблюдаемого по опросам общего снижения конкурентоспособности выглядит пара "химия и нефтехимия + машиностроение", которые относительно высоко оценивают свою конкурентоспособность и одновременно не сталкиваются на рынке с острой конкуренцией. В данном случае усиление конкурентного давления (которое скорее всего будет происходить, если сегодняшние условия сохранятся) пока не является опасным и, напротив, может создавать стимулы для поддержания конкурентоспособности.

Таблица 1.

Распределение укрупненных отраслей промышленности по степени конкуренции и уровню конкурентоспособности их продукции

Степень конкуренции	Уровень конкурентоспособности	
	ниже среднего	выше среднего
ниже средней	ПСМ, ЛДЦБ	химия и нефтехимия, машиностроение
выше средней	легкая, пищевая	-

Сказанное в известном смысле действительно и для пары "ПСМ + ЛДЦБ". Низкий уровень обоих показателей говорит об относительно слабых структурных сдвигах в этих отраслях, и развитие конкуренции может способствовать их ускорению. Вместе с тем нарастание конкуренции не должно быть чрезмерным, так как существует риск быстрого перемещения этой пары в группу "высокая конкуренция - низкая конкурентоспособность", где сейчас уже находятся пищевая и легкая промышленность.

Проблемы отраслей этой группы заключаются в том, что сталкиваясь на практике с острой и нарастающей конкуренцией со стороны иностранных производителей, они не располагают достаточным запасом конкурентоспособности и могут в короткие сроки потерять свои рынки сбыта внутри страны. Соответственно, это сочетание является наиболее опасным, и мерами экономической политики нужно способствовать его преодолению в названных отраслях, а также препятствовать перемещению в эту группу других отраслей.

Данные рассуждения кажутся несколько умозрительными, но они подтверждаются на практике. Рассмотрим в этой связи более подробно ситуацию в легкой промышленности.

Всего в течение двух лет с 1993 г. по 1995 г. в общем объеме товарных ресурсов, поступающих на потребительский рынок, доля импорта с учетом неорганизованной "челночной" торговли по официальным оценкам Госкомстата России выросла с 29% до 54%. При этом по отдельным наименованиям продукции легкой промышленности только с марта по декабрь 1995 г. доля импортных товаров вы-

росла на 13-16%. Нарастание доли импорта на внутреннем рынке сопровождается значительно опережающим средние темпы спада сокращением производства в отрасли - в 1995 г. выпуск продукции здесь составил всего 19% от уровня 1990 г.

В этом месте возникает несколько естественных вопросов:

1. Каковы причины такого развития?
2. Что теоретически могут предпринять и что на практике делают сами предприятия?
3. Какие препятствия для роста конкурентоспособности могут быть устранены мерами экономической политики (с учетом крайней ограниченности финансовых возможностей государства)?

Ответы на эти вопросы в большей степени позволяют дать скорее не массовые конъюнктурные, а углубленные качественные обследования предприятий. Однако прежде целесообразно рассмотреть соотношение самих понятий "конкуренция" и "конкурентоспособность".

В любом учебном пособии по рыночной экономике можно найти рассуждения о пользе и необходимости конкуренции, которая в отличие от инертной планово-административной системы заставляет сами предприятия оперативно принимать решения о структуре и объемах выпуска, ценах и политике продаж, в наибольшей степени соответствующих требованиям потребителя. Тот, кто не успевает реагировать на изменение этих запросов, автоматически выбывает из конкурентной борьбы. Тем самым одновременно обеспечивается должный уровень конкурентоспособности действующих участников рынка.

Проблема заключается в том, что этот позитивный результат конкуренции (ее эффективность) для отдельного предприятия проявляется только в том случае, если оно действительно может предпринять те или иные шаги для изменения своего положения на рынке. С этой точки зрения развитие конкуренции является необходимым, но не достаточным условием повышения конкурентоспособности.

Последнее явление представляет собой процесс - такой же, как и сама конкуренция, и по сути параллельный ей. Этот процесс выражается в систематическом снижении затрат на единицу качества, к чему предприятия подталкиваются конкурентной борьбой. Условиями протекания этого процесса, однако, выступают: а) доступ к инвестициям; б) доступ предприятий к факторам производства (земля, основные фонды, квалифицированная рабочая сила). Последнее предполагает в том числе возможность оперативного перераспределения уже имеющихся ресурсов с менее эффективных на более эффективные предприятия. Все это в равной степени касается как уже действующих предприятий, так и потенциальных участников рынка, которые готовы вложить свои средства в выпуск данной продукции.

Если эти условия не выполняются, усиление иностранной конкуренции (а значит усиление внешнего давления на предприятия отрасли) вместо ожидаемого позитивного эффекта будет приводить к разрушительным последствиям. Именно такое развитие событий наблюдается сегодня, на наш взгляд, в российской легкой промышленности.

Следует подчеркнуть, что введение более высоких, запретительных импортных тарифов может на некоторое время ослабить конкуренцию. Однако, этот шаг имеет смысл только в том случае, если уже существуют реальные механизмы реструктуризации предприятий, перераспределения имеющихся ресурсов и

привлечения инвестиций. В противном случае повышение тарифов наряду с потерями для рядовых потребителей приведет лишь к продлению агонии неконкурентоспособных производств и предприятий.

Что препятствует сегодня инвестициям и эффективному перераспределению ресурсов? Прежде всего, отсутствие достаточных гарантий прав частной собственности, которые могут быть обеспечены только государством и его органами. Было бы нелогично рассчитывать на приток инвестиций в реальный сектор, если потенциальные инвесторы систематически сталкиваются не только с рыночными, но и с институциональными рисками, когда их интересам может быть нанесен ощутимый ущерб в силу неоднозначности законодательства или его прямых нарушений, не пресекаемых государством.

Если же инвестиции в таких условиях все-таки будут осуществляться, то только в рамках немногочисленных сверхэффективных проектов либо в форме кредитования уже действующих предприятий. Величина процентных ставок по таким кредитам или уровень ожидаемой доходности от подобных вложений будут включать в себя премию за риск возможной частичной или полной потери инвестируемых средств, соответственно этому будет резко ограничиваться круг предприятий - потенциальных заемщиков.

При этом необходимо подчеркнуть, что сегодня реально существуют как сами незадействованные средства (достаточно вспомнить только о сбережениях населения в наличной валюте, по оценкам специалистов Центрального банка они составляют около 20 млрд. долларов и в отличие от экспортированного капитала они находятся здесь, в России), так и потенциальные рыночные ниши для реализации эффективных инвестиционных проектов.

Последнее подтверждается не только результатами обследований, но и данными официальной статистики. С 1992 г. по 1995 г. при спаде производства на 1/3 и сокращении занятых на 20% общее число предприятий в промышленности выросло на 79 тыс. или в 2,3 раза. Очевидно, что на начальной стадии этот процесс возникновения новых предприятий был связан с приватизацией и с дроблением старых объединений. Тем не менее он активно продолжался и в 1994-1995 гг., когда пик приватизационной активности уже был пройден.

Понятно, что это не есть отражение некоего инвестиционного бума. Новые предприятия, как правило, по-прежнему создаются на существующей производственной базе. Интервью с руководителями приватизированных предприятий показывают, что выделение отдельных производств, цехов или даже участков в небольшие самостоятельные фирмы рассматривается ими как способ выживания "материнского" предприятия. Тем не менее само это выделение обычно происходит при нахождении определенной рыночной ниши, позволяющей новому предприятию как-то существовать - пусть с использованием старого оборудования и на площадях "материнской" фирмы - и одновременно в той или иной форме поддерживать "материнскую" структуру.

Однако такой путь сегодня возможен в основном лишь для уже действующих, старых предприятий. Для стороннего инвестора, намеренного организовать свой собственный бизнес, как правило, этот объективно более дешевый путь оказывается закрыт - как в силу отсутствия рынка самих факторов производства, возможности их перемещения в пространстве, так и в существенно большей мере из-за неэффективности рынка акций предприятий, располагающих избыточными зданиями, оборудованием. В результате, с одной стороны, повышаются издержки

входа в отрасль для новых фирм, с другой стороны, расходы по содержанию простаивающих мощностей ложатся балластом на и без того высокие издержки действующих предприятий.

Действие названных факторов с большей или меньшей остротой реально проявляется не только в легкой промышленности, но и в остальных отраслях. Ситуация в легкой промышленности в сравнении с ними усугубляется, однако, еще одним существенным препятствием для повышения конкурентоспособности, а именно - наличием массового неорганизованного ("челночного") импорта.

В последние годы с постепенным размыванием старых предрешенных общественных сознания в отношении торговли и спекуляции бурное развитие данного вида деятельности скорее воспринималось как позитивное явление, способствующее насыщению потребительского рынка, а также отражающее развитие предпринимательской активности. При этом как бы на втором плане, в тени оставались те черты данного рода бизнеса, которые вообще-то свидетельствуют о его бесперспективности с точки зрения экономического развития, по крайней мере, при сохранении его сегодняшних форм. Поясним это утверждение.

Как известно, "челночная" торговля основывается на установленном для частных лиц праве беспошлинного ввоза в Россию товаров на определенную сумму, которая раньше составляла 5000 долларов, а сейчас снижена до 2000 долларов США. Эта торговля организована в виде систематических поездок частных лиц в определенный круг стран (Китай, Юго-Восточная Азия, Турция, ОАЭ) с приобретением товаров за наличную валюту и последующей их продажей непосредственно за наличные рубли на мелкооптовых вещевых рынках. Вопреки распространенному мнению, что данная деятельность преимущественно основывается на инициативе самих частных лиц, следует отметить, что в данном бизнесе присутствует много фирм, которые финансируют поездки "челноков" и затем сами реализуют ввозимую ими продукцию. При этом, однако, их оборот также в основном складывается из движения неучтенных наличных средств. Этот полулегальный характер "челночного" бизнеса имеет несколько серьезных последствий для конкурентной ситуации на потребительском рынке.

1. Занижение цен, вытеснение официального импорта и вынужденная "теневилизация" отечественного производства. В силу налично-денежного характера их оборота "челноки" не уплачивают не только импортные тарифы, но и все остальные налоги и платежи, включая НДС на реализуемые товары, подоходный налог и отчисления на социальное страхование от размеров "зарплатных" выплат. В результате, уступая официальным импортерам с точки зрения транспортных издержек, "челноки" очевидным образом выигрывают на отсутствии налогов и платежей и могут назначать существенно более низкие цены на сопоставимые товары. Следствием этого становится сокращение официального импорта, которое наглядно иллюстрируется данными официальной статистики: с 1992 г. по 1995 г. зарегистрированный импорт продукции легкой промышленности сократился с 5,2 до 1,6 млрд. долларов при относительной стабильности физического объема розничного товарооборота и одновременном росте доли импортных товаров на потребительском рынке с 23% до 54%.

Однако снижение цен не останавливается на уровне, достаточном для вытеснения официального импорта, а идет дальше, поскольку для "челночной" торговли, в принципе, характерна острая внутренняя ценовая конкуренция. В итоге уже вскоре после появления на российском рынке основная масса товаров "чел-

ночного" импорта начинает продаваться по ценам, покрывающим издержки и обеспечивающим некоторую среднюю, нормальную прибыль.

Последний момент особенно важен с точки зрения отечественных производителей. Мы можем предположить, что низкая (в сравнении с Россией) удельная стоимость рабочей силы в Турции или Китае компенсируется в цене товаров "челночного" импорта не самыми эффективными расходами на их транспортировку и что в цену этих товаров в странах их производства уже было включено достаточное количество налогов. Однако даже при этом предположении, не вполне соответствующем действительности, "челноки" - в силу все той же налично-денежной организации их бизнеса - получают ценовое преимущество перед отечественными производителями, эквивалентное сумме налогов и платежей, которая не уплачивается ими уже не со стоимости самого товара, а с издержек по его реализации (как правило, достаточно больших для потребительской продукции). В результате, пытаясь выжить в этой постоянной ценовой конкуренции, отечественные производители вынуждены сами все более перемещаться в сферу полуправового бизнеса, реализуя свою продукцию за неучтенные наличные. В этой связи характерно, что по данным опросов ЦЭК именно в легкой промышленности доля наличных расчетов оказывается наибольшей и достигает почти 30%. Тем не менее такая основанная на "двойной бухгалтерии" рыночная политика, сокращая текущие издержки, одновременно закрывает для предприятия возможности получения кредитов и привлечения инвестиций, а следовательно, возможности развития в средне- и долгосрочной перспективе.

2. Ухудшение среднего качества товарной массы. Данное следствие связано с тем, что в отличие от нормального частного предпринимательства, заинтересованного в развитии собственного дела, "челночный" бизнес преимущественно ориентирован на текущие доходы. Это не означает, что все доходы, полученные от "челночной" торговли, обязательно проедаются. Однако они не могут эффективно вкладываться в развитие торговых операций опять-таки в силу их полуправового или нелегального характера и невозможности их расширения далее определенных рамок (в единицу времени один человек может совершить только определенное количество поездок в Китай или Турцию и привезти оттуда только определенное количество товара).

Соответственно, "челнок" или фирма, финансирующая его поездки, не заинтересованы в поддержании своей деловой репутации на рынке - это связано с дополнительными издержками, которые оказываются оправданы только для долгосрочной активности. В этих условиях объективный интерес среднестатистического "челнока" сводится к тому, чтобы в рамках установленных стоимостных ограничений закупить наиболее дешевые товары и потом попытаться реализовать их по среднерыночной цене. Следствием такой рыночной стратегии, обусловленной самим характером бизнеса, становится заполнение рынка низкосортными товарами. В результате по мере насыщения рынка потребители, систематически сталкивающиеся с риском купить плохой товар по средней цене, соглашались приобретать любые товары данной группы только по низким ценам. После чего как импорт, так и массовое производство продукции среднего и высокого качества объективно становятся невыгодными.

Естественно, что при этом на рынке все равно сохраняется весьма узкий спрос высокодоходных групп потребителей, ориентированных на качественную продукцию. Этот спрос, однако, удовлетворяется теперь исключительно за счет

товаров известных западных компаний, гарантирующих их качество своим именем. Несмотря на то, что эти товары поступают в Россию в рамках официального импорта и продаются по очень высоким ценам через легально функционирующую торговую сеть, отечественная продукция не может эффективно конкурировать с ними, так как потребители данной группы обращают свое внимание в первую очередь не на цену, а на качество (либо на "торговую марку", что в данном случае означает одно и то же).

В итоге неорганизованный "челночный" импорт ведет к резкому сокращению спроса на товары среднего качества по средним ценам, которые могут сегодня производиться российской промышленностью и которые сегодня в состоянии оплатить средний российский покупатель. В других же сегментах рынка отечественная продукция оказывается неконкурентоспособной либо из-за слишком высоких издержек, либо из-за недостаточного качества.

Подведем некоторые итоги и дадим ответы на поставленные выше вопросы. Причины снижения конкурентоспособности отечественной продукции, на наш взгляд, сегодня в значительной степени связаны с отсутствием достаточных гарантий частной собственности и эффективных механизмов перераспределения ресурсов между предприятиями. Это создает объективные препятствия для инвестиций и, как следствие, для снижения издержек производства, обеспечивающих рост конкурентоспособности.

Возможности самих предприятий в этих условиях весьма ограничены. Как правило, они не располагают собственными финансовыми ресурсами, достаточными для проведения реструктуризации, а внешние источники финансирования оказываются слишком дороги, прежде всего, из-за наличия уже упомянутых серьезных институциональных рисков для потенциальных инвесторов. Поэтому действия предприятий направлены преимущественно на реализацию текущих мер по обновлению ассортимента продукции, поиску новых рынков сбыта и т.д. Подобный характер инновационной активности в большей или меньшей степени обеспечивает текущее выживание предприятий, однако чреват прогрессирующим снижением конкурентоспособности в средне- и долгосрочной перспективе.

В этих условиях усиление конкуренции со стороны импортных товаров оказывает противоречивое воздействие на поведение предприятий. До определенных пределов конкуренция может побуждать их к текущим инновациям, однако за этими пределами, учитывая практическую невозможность быстрой реструктуризации предприятий, она начинает приобретать разрушительный характер для соответствующей отрасли отечественной промышленности. Примером такого "разрушительного" процесса может служить конкуренция между продукцией отечественной легкой промышленности и неорганизованным "челночным" импортом потребительских товаров.

Принимая во внимание крайнюю ограниченность финансовых возможностей государства, меры экономической политики по стимулированию роста конкурентоспособности в этой ситуации должны быть направлены:

а) на устранение препятствий для производственных инвестиций, прежде всего, путем создания условий для эффективного перелива капитала и перераспределения ресурсов (включая упрощение процедур банкротства предприятий, изменение и упрощение системы бухгалтерского учета, развитие механизмов фондового рынка), а также путем обеспечения гарантий частной собственности

(включая ужесточение санкций за нарушение прав собственности и создание эффективных механизмов урегулирования споров);

б) на создание, с помощью инструментов таможенной политики, оптимального конкурентного режима для отдельных отраслей промышленности, обеспечивающего постепенное усиление конкуренции, но не допускающего перерастание ее в разрушительный процесс. В этой связи в целях защиты внутреннего рынка необходимо активное ограничение неорганизованного товарного импорта и пресечение иных форм полуполюгальной предпринимательской активности.

Очевидно, что эти меры непосредственно не смогут изменить ситуацию на рынке и повысить конкурентоспособность отечественной продукции. Тем не менее они позволят создать необходимые институциональные условия для будущего притока инвестиций и, за счет частичного смягчения конкуренции, дадут конкретным отраслям промышленности время, необходимое для реструктуризации их производств. При этом следует сознавать, что значительные иностранные инвестиции, с помощью которых в среднесрочной перспективе может быть обеспечено существенное повышение конкурентоспособности отечественной продукции, начнут осуществляться в России только тогда, когда появятся признаки оживления инвестиционной активности на национальном рынке.

* *
*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Данилов-Данильян А. Реальные опасности экономического диктата. - Материально-техническое снабжение, 2, 1990.
2. Долгопятова Т.Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение - М., Дело, 1995.
3. ГКАП - О развитии конкуренции на товарных рынках Российской Федерации. Годовой доклад Государственного комитета РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур - М., 1995.
4. Цапелик В., Яковлев А. Монополия в советской экономике. - Коммунист, 15, 1990.
5. Цухло С. Свой конкурент "пострашнее" иностранного. - Финансовые известия, 27 июня 1995 г.
6. Цухло С. Промышленность исчерпывает возможности адаптации к экономической политике правительства. - Финансовые известия, 14 ноября 1995 г.
7. Ясин Е., Цапелик В. Пути преодоления монополизации в общественном производстве. - Плановое хозяйство, 1, 1990.
8. Ickes B., Ryterman R. & Tenev S. 'On Your Marx, Get Set, Go: The Role of Competition in Enterprise Adjustment' paper presented at the Conference on 'Russia: Economic Policy and Enterprise Restructuring', jointly organized by the World Bank and the Ministry of Economy of the Russian Federation, St Peterburg, Russia, 12-13 June 1995.
9. Yakovlev A. Anti-Monopoly Policy in Russia: Basic Stages and Prospects. Communist Economies & Economic Transformation. Vol. VI, 1, 1994.