

## ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНЦИИ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рассмотрены структурный, поведенческий и функциональный подходы к оценке конкуренции. Анализируются особенности конкуренции в переходной экономике: структура рынков, стратегии конкурентной борьбы, конкуренция за источники ренты.

*Ключевые слова:* конкуренция в переходной экономике, структурный подход, поведенческий подход, функциональный подход.

E.E. Bisikalo

## BASIC APPROACHES TO ESTIMATION OF COMPETITION IN EMERGING ECONOMY

The article deals with the structural, behavioural, and functional approaches to estimating competition. The author analyses features of competition in a emerging economy, namely, market structure, competition strategies, competition for sources of rent.

*Keywords:* competition in emerging economy, structural approach, behavioural approach, functional approach.

Конкуренция является движущей силой развития рыночной экономики и главным инструментом эффективного распределения ресурсов по секторам экономики. Общеизвестным считается тезис о недостаточном развитии конкуренции в России. В частности, правительством принята программа развития конкуренции в Российской Федерации. Тем не менее, поскольку основные атрибуты рыночной экономики присутствуют в переходной экономике России, российским компаниям необходимы в современных условиях, по выражению А.Ю. Юданова, «общие рецепты успешного ведения конкуренции» [4, с. 367], учитывающие имеющуюся конкурентную среду.

Задача успешного ведения конкурентной борьбы является сложной еще и потому, что глобальный экономический кризис свидетельствует о «фиаско теорий и практики саморегулирования рыночного хозяйства» и «также означает чувствительное поражение прикладной экономической науки, сконцентрировавшей все свое внимание на проблеме обеспечения высокого уровня конкурентоспособности отдельно взятой фирмы» [2, с. 7].

Российским компаниям приходится учитывать процессы развития конкуренции на общемировом рынке и специфику конкретных рынков. Под воздействием этих явлений теоретические и практические подходы, например, к стратегии и тактике конкурентной борьбы и достижения конкурентных преимуществ либо устаревают, либо являются неприемлемыми.

Сущность явления конкуренции интерпретируется различным образом в зависимости от подхода — структурного, поведенческого или функционального [1, с. 18–29]. Структурный подход основывается на современной теории морфологии рынка и позволяет выработать крите-

рии и подходы к оценке состояния конкуренции, в частности для обоснования государственного вмешательства в ход развития конкуренции на рынках. В рамках структурного подхода, как правило, определяется тип рынка с помощью различных критериев, к числу которых относятся число участников рынка, численность продавцов, характер продукта, доля фирмы на рынке и др. При данном подходе основное внимание уделяется анализу структуры рынка по составу участников и их долям. Безусловно, данный подход может быть применен к конкретным рынкам или так называемым фундаментальным рыночным нишам — совокупности сегментов рынка, для которых подходят товары и (или) услуги, производимые данной фирмой. Предполагается, что определение и изучение каждого вида структуры рынка необходимы, чтобы выявить интенсивность и состояние конкуренции на нем.

В истории развития мирового хозяйства существовали периоды как рынка совершенной конкуренции, так и усиления роли монополий. Современный этап развития конкуренции определяется в первую очередь как рынок несовершенной конкуренции, а большинство рынков — как олигополистические рынки с чертами госмонополизма. Несмотря на такую характеристику рынков, экспертами в последние несколько десятков лет отмечается усиление интенсивности конкуренции как в развитых странах, так и в странах с переходной экономикой. Интенсивность конкуренции в настоящее время не зависит только от типа рынка, а является производной множества факторов.

Один из основных факторов — глобализация компаний и ресурсов (в том числе финансовых, рабочей силы). Современную конкуренцию называют мегаконкуренцией. Под мегаконкуренцией понимается международная конкуренция, которая характеризует собой высшую ступень конкурентной борьбы, заключающуюся в глобальном соперничестве между всеми субъектами мирового рынка.

Современные рынки глобальны, поэтому компании, большие и маленькие, ведут глобальную конкуренцию. Понятие «крупной» и «мелкой» фирмы уже не столь важно, потому что покупатели предпочитают покупать у тех, у кого выгодно, и им все равно, где находится фирма и какого она размера.

Тем не менее формирующаяся структура рынков в России пока оценивается неоднозначно. Приватизация и постприватизационное распределение собственности (слияния и поглощения) привели к высокой концентрации собственности и доминированию в российской экономике небольшого числа компаний при еще меньшем числе конечных собственников. Многие эксперты утверждают, что слияния привели к созданию сверхконцентрированной и сверхмонополизированной структуры экономики России. Авторы исследования «Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач» называют одним из основных внешних факторов, влияющих на конкурентную среду, наличие мощных государственных и (или) олигархических структур [4, с. 368–369]. Наиболее распространенным последствием государственного или частного «олигархизма» является отсечение большинства фирм от прибыльных сегментов рынка. В работе исследуется конкуренция только в отраслях, свободных от вышеназванного фактора. Другие авторы более осторожно оценивают связь между структурой рынков в России и конкуренцией, обращая внимание на то, что с точки зрения современной экономической теории слияния и поглощения могут быть не только и не столько

причиной создания рыночной власти, сколько результатом и индикатором жесткого соревнования продавцов [3, с. 188].

Согласно второму, поведенческому подходу, конкуренция определяется как состязательность на рынке. Он основан на понимании конкуренции как соперничества за лучшие результаты в какой-либо сфере. Данный подход в основном разделяют представители неоклассической школы, рассматривая конкуренцию как борьбу за ограниченное количество экономических ресурсов и особенно за деньги потребителя, на которые их можно приобрести. Поведенческая интерпретация конкуренции прослеживается в работах М. Портера, который рассматривает поведение конкурирующей фирмы в двух аспектах выгодного распределения ресурсов: сокращения издержек и дифференциации свойств продукта. При этом неизбежность влияния внешней среды оценивается им как фактор, определяющий состояние конкуренции. Широкое распространение получили его подходы к анализу пяти сил конкуренции, к которым относятся угроза появления новых конкурентов, власть покупателей, власть поставщиков, угроза появления товаров-заменителей и поведение конкурирующих фирм.

Поведенческий подход чаще всего используется в стратегическом менеджменте при выборе стратегии конкурентного позиционирования и конкурентных стратегий по отдельным товарам и рынкам. Разработаны методики конкурентного анализа, выявления конкурентных преимуществ, ряд классификаций типовых стратегий. Безусловно, опыт стран с рыночными традициями полезен странам с переходной экономикой. Бизнес-образование во многом построено на копировании и адаптации опыта конкурентной борьбы и стратегий поведения известных и успешных зарубежных фирм. Но дело в том, что компании стран с переходной экономикой, и в том числе российские компании, участвуют в международной конкуренции и вынуждены конкурировать с теми же компаниями, на опыте которых, в частности, и обучаются менеджеры. Так, например, ведущие российские фирмы производят продукцию, аналогичную массовым изделиям западных корпораций. Российские фирмы слишком малы, поэтому они не могут ни осуществить крупные инвестиции, ни распределить их на большое количество продукции. В данном случае не играют роли низкие переменные издержки (в том числе и на заработную плату), поскольку они существенно не влияют на себестоимость продукции.

Более того, эффект масштаба и мощь фирмы также не являются основным конкурентным преимуществом в современных условиях. Быть дешевым производителем — это отчасти вопрос заработной платы, но в гораздо большей степени вопрос, как овладеть технологией производства, как приобрести навыки и знания, как скомбинировать новшества и как управлять процессом производства. Успешный бизнес, владевший технологией производства, должен управляться таким образом, чтобы изобретение, проектирование, изготовление, продажа, снабжение и сервис составляли безусловно слаженное целое, с которым не могут сравниться конкуренты. Секрет, как быть наилучшим, оказывается, состоит не в трудоемкости и не в капиталоемкости, и даже не в емкости менеджмента, но в обладании базой квалификаций, пронизывающей всю организацию и позволяющей дешево интегрировать все эти виды деятельности. Естественные ресурсы перестали доминировать в мировой экономике, уступив место искусственным интеллектуальным отраслям

промышленности, что не позволяет использовать принцип сравнительных преимуществ. Соотношения факторов производства не являются детерминантами в мире глобальных рынков капитала и всеобщей организации снабжения.

Компании стран с переходной экономикой, таким образом, вынуждены учитывать как данность не собственные конкурентные преимущества, но в основном конкурентные слабости. Так, к настоящему времени российская практика выявила стратегии, способные нейтрализовать слабости, связанные с малыми по международным масштабам размерами отечественных фирм [4, с. 146–147].

В принципе, используемые стратегии уже описаны в литературе. Первая стратегия состоит в занятии специализированных рыночных ниш, т.е. базовая стратегия из классификации М. Портера — стратегия дифференциации. Вторая стратегия состоит в легальном копировании или создании клонов продукции более мощных соперников (стратегия компании-последователя).

Третий подход рассматривает конкуренцию как обязательный элемент рыночного механизма, который направлен на устранение отклонений от нормального развития экономики. Сущность конкуренции проявляется через реализуемые ею функции. В рамках классической экономической теории конкуренция рассматривается как сила, функционально обеспечивающая взаимодействие спроса и предложения, уравнивающая рыночную цену; как механизм регулирования пропорций общественного производства, который способствует переливу капиталов из отрасли в отрасль. Но не только в переходной экономике, но и в любой экономике, построенной на рыночных принципах, конкуренция за ограниченный спрос не является единственным источником прибыли. Существует и конкуренция за источники экономической ренты. В переходной экономике объективно существуют предпосылки, побуждающие предпринимателей к рентоискательству (извлечению дохода за счет эксплуатации чужих, а не своих ресурсов), прежде всего это неопределенность прав собственности на ресурсы и несовершенство законодательства. Негативный аспект распространения рентоискательства — ослабление рыночной конкуренции и искажение системы стимулов. Следует отметить, что разделить конкуренцию за источники ренты и за ограниченный спрос потребителей достаточно сложно.

Исследование особенностей конкуренции в переходной экономике предполагает, таким образом, многоаспектный подход. Развитие методов оценки состояния конкуренции в переходной экономике актуально для выработки стратегий конкуренции отдельных организаций и для определения эффективных способов влияния на развитие конкуренции.

#### Список использованной литературы

1. Жигун Л.А. Методические основы оценки динамических состояний конкуренции / Л.А. Жигун, Н.А. Третьяк // Современная конкуренция. — 2008. — № 4. — С. 18–29.
2. Ильшев А.М. Стратегический конкурентный анализ в транзитивной экономике России / А.М. Ильшев, Н.Н. Ильшева, Т.С. Селевич. — М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. — 478 с.
3. Национальная экономика: учеб. / под общ. ред. Р.М. Нуреева. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 655 с.
4. Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач / кол. авт.; авт. проекта А.Ю. Юданов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2008. — 464 с.

### Referenses

1. Zhigun L.A. Metodicheskie osnovy otsenki dinamicheskikh sostoyanii konkurentsii / L.A. Zhigun, N.A. Tret'yak // *Sovremennaya konkurenciya*. — 2008. — № 4. — S. 18–29.
2. Ilyshev A.M. Strategicheskii konkurentnyi analiz v tranzitivnoi ekonomike Rossii / A.M. Ilyshev, N.N. Ilysheva, T.S. Selevich. — M.: Finansy i statistika; INFRA-M, 2010. — 478 s.
3. *Natsional'naya ekonomika: ucheb. / pod obshch. red. R.M. Nureeva*. — M.: INFRA-M, 2010. — 655 s.
4. *Opyt konkurentsii v Rossii: prichiny uspekhov i neudach / kol. avt.; avt. proekta A.Yu. Yudanov*. — 2-e izd., pererab. i dop. — M.: KNORUS, 2008. — 464 s.

### Информация об авторе

*Бисикало Елена Эдуардовна* — кандидат экономических наук, доцент, кафедры экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, e-mail: bisikalo@rambler.ru.

### Author

*Bisikalo Elena Eduardovna* — PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Enterprise Economy and Entrepreneurship, Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: bisikalo@rambler.ru.