

КОНКУРЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

В.И. Гусева, К.Р. Айдарова

Рассматривается необходимость дифференцировать такие экономические категории, как конкуренция и конкурентные отношения. Приводятся трактовки отечественных и зарубежных ученых, понятия конкурентных отношений. Конкурентные отношения рассмотрены со времен меркантилизма, где впервые было введено понятие данной категории. Представлены подходы к трактовке экономической категории «конкурентные отношения», а также дано собственное определение понятия «конкурентные отношения». Рассмотрены вопросы влияния пяти конкурентных сил М. Портера на конкурентные отношения и рынок в целом.

Ключевые слова: конкуренция; конкурентные отношения; рынок; совершенная и несовершенная конкуренция; экономическая категория.

АТААНДАШТЫК МАМИЛЕЛЕР ЭКОНОМИКАЛЫК КАТЕГОРИЯ КАТАРЫ

В.И. Гусева, К.Р. Айдарова

Бул макалада атаандаштык жана атаандаштык мамилелери сыяктуу экономикалык категорияларды айырмалоо зарылдыгы айтылат. Атаандаштык мамилелердин концепциясы боюнча жергиликтүү жана чет элдик окумуштуулар тарабынан каралган аныктамалар берилет. Атаандаштык мамилелер бул категория тууралуу түшүнүк биринчи жолу киргизилген меркантилизм доорунан бери каралган. «Атаандаштык мамилелер» экономикалык категориясын чечмелөө боюнча ыкмалар сунушталат жана «атаандаштык мамилелер» деген түшүнүгүнө автордун өз аныктамасы берилет. Ошондой эле, М. Портердин беш атаандаш күчүнүн атаандаштык мамилелерге жана бүтүндөй рынокко тийгизген таасири каралат.

Түйүндүү сөздөр: атаандаштык; атаандаштык мамилелер; базар; жеткилең жана жетилбеген атаандаштык; экономикалык категория.

COMPETITIVE RELATIONS AS AN ECONOMIC CATEGORY

V.I. Guseva, K.R. Aidarova

This article says that it is necessary to differentiate such economic categories as competition and competitive relations. Interpretations, both domestic and foreign scientists, of the concept of competitive relations are given. Competitive relations have been considered since the time of mercantilism, where the concept of this category was first introduced. Approaches to the interpretation of the economic category "competitive relations" are presented, and their own definition of the concept of "competitive relations" is given. Also, the issues of influence of five competitive forces of M. Porter on competitive relations and the market as a whole are considered.

Keywords: competition; competitive relations; market; perfect and imperfect competition; economic category.

Введение. В экономической литературе, как отечественной, так и зарубежной, встречается множество научных трудов, посвященных конкуренции и конкурентоспособности, работ

же по исследованию конкурентных отношений значительно меньше. Однако следует дифференцировать такие экономические категории, как «конкуренция» и «конкурентные отношения».

Такое экономическое явление, как «конкуренция», ученые-экономисты исследуют не одно столетие, что обусловило наличие многообразных трактовок сущности данной категории. Сам термин «конкуренция» в переводе с латинского означает «столкновение». Между тем, суждения представителей различных научных школ о сущности и экономическом содержании данной дефиниции имеют свои отличительные признаки.

Результаты исследования. Фундаментальное положение о сущности экономической категории «конкуренция» заложены в учениях классиков политэкономии в конце XVIII в. А. Смитом, а затем Д. Рикардо (в начале XIX в.).

Как и физиократы, А. Смит в основу концепции экономического либерализма положил идею естественного порядка, т. е. рыночных экономических отношений. Однако в отличие от Ф. Кенэ он подчеркивает, что рыночные законы лучшим образом могут воздействовать на экономику, когда частный интерес стоит выше общественного, т. е., когда интересы общества в целом рассматриваются как сумма интересов составляющих его лиц. Далее автор «Богатства народов» вводит понятия «экономический человек» и «невидимая рука». Экономического человека А. Смит характеризует, как человека, стремящегося к личному обогащению совершенного эгоиста и постоянно подчеркивает это обстоятельство: «Люди вступают в экономические отношения друг с другом, желая достичь своего корыстного интереса, но для этого они должны оказывать услуги другим людям, которые также преследуют свой собственный интерес. Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что нужно тебе... Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму...» [1, с. 67]. Смысл «невидимой руки» он видит в распространении таких общественных условий и правил, при которых благодаря свободной конкуренции предпринимателей и через их частные интересы рыночная экономика будет наилучшим образом решать общественные задачи, посредством которых каждый получит максимально желаемый результат.

Иначе говоря, Адам Смит отождествляет конкуренцию и «невидимую руку». По его мнению, «невидимая рука» независимо от воли и намерений индивида – «экономического человека» – направляет его и всех людей к наилучшим результатам, выгоде и к более высоким целям общества, оправдывая как бы тем самым стремление человека-эгоиста ставить личный интерес выше общественного. По представлению А. Смита, рыночный механизм хозяйствования благодаря «невидимой руке» всегда сможет саморегулироваться без вмешательства государства. Условием для того чтобы заработали экономические законы, А. Смит считал только свободную конкуренцию, благодаря которой власть на рынке будет пропорционально распределена между хозяйствующими субъектами. Чем больше продавцов на рынке, тем меньше возможности и условий для монополизации рынка и создания условий для дефицита товаров и услуг, и тем больше возможности приобретать товар или услуги по более приемлемой цене.

Его последователь и ученик Д. Рикардо, как приверженец концепции экономического либерализма, развивая идеи ценового регулирования рынка с помощью конкуренции, отмечал: «...Когда говорят о предмете потребления, его меновой стоимости и о законах, регулирующих его цены, то всегда имеется в виду такой товар... на производство которого оказывает огромное значение конкуренция» [2, с. 397–473]. Отличительным условием Д. Рикардо было то, что цена складывается в результате конкурентной борьбы под воздействием спроса и предложения.

Обобщая взгляды классиков политэкономии, отметим, что, характеризуя данную экономическую категорию, они делали акцент на цены и таком поведении продавцов и покупателей, которое характеризовалось честным, без сговора соперничеством за наиболее выгодные условия продажи или покупки товаров. Позднее данная позиция в экономической литературе получает название поведенческой трактовки понятия «конкуренция».

Неоклассики, в том числе А. Маршалл, поддерживают представленное выше толкование сущности конкуренции. Согласно идеям А. Маршалла, «...конкуренция – это борьба за редкие

экономические блага, за деньги потребителя...» [3, с. 60].

Признавая огромный вклад в разработку сущности и экономического содержания данной экономической категории представителей школы классической политэкономии и неоклассиков, мы полагаем, что необходимо тем не менее указать на тот факт, что основным объектом конкурентной борьбы они считали цены. На наш взгляд, такое истолкование исследуемой категории свидетельствует об узком подходе, поскольку известно о существовании как ценовой, так и неценовой конкуренции на рынке. Необходимо указать также, что, по мнению классиков политэкономии и неоклассиков, рыночный механизм хозяйствования благодаря конкуренции не требует вмешательства государства, что нашло отражение в определениях экономической категории «конкуренция», которые они представили в многочисленных научных трудах.

Следует отметить, что наряду с поведенческой трактовкой сущности категории «конкуренция» в XIX в. и, тем более, в XX в. получило широкое распространение другое толкование, которое связывало данное экономическое явление, прежде всего, со структурой конкуренции.

Существенный вклад в развитие категориального аппарата экономической науки привнесла Джоан Робинсон, которая ввела в научный оборот понятия «совершенная» и «несовершенная» конкуренция, а также разработала их параметры, характеризующие величину транспортных расходов, уровень качества продукции, влияние рекламы и т. п.

Среди ученых, рассматривающих экономическое содержание понятия «конкуренция» в ключе структурной трактовки, необходимо назвать Э. Чемберлина, по определению которого «конкуренция – это динамический процесс, в котором совершенная конкуренция и чистая монополия оказываются лишь моментами единого процесса развития рынка» [4]. Однако Э. Чемберлин, в противовес Дж. Робинсон, которая рассматривала несовершенную конкуренцию в качестве основания для вмешательства государства, полагал, что в этом нет необходимости.

К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю также относятся к сторонникам структурного подхода

к истолкованию понятия «конкуренция». По определению авторов «Экономикс», «...конкуренция – это наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов, возможность для покупателей и продавцов свободно входить на рынок и покидать его» [5, с. 1058].

Таким образом, можно сделать вывод, что отличительной характеристикой структурной трактовки сущности категории «конкуренция» является смещение акцента с соперничества, состязательности между фирмами, т. е. с поведенческих аспектов, на анализ типов структуры рынка и условий, которые имеют на нем место.

Кроме перечисленных выше, поведенческой и структурной трактовки понятия «конкуренция», в экономической теории существует еще и так называемая функциональная позиция к определению данной категории.

Принципиальный признак функциональной трактовки экономического содержания дефиниции «конкуренция» – это исследование ее экономической функции на рынке, суть которой сводится к индуцированию инноваций, т. е. исследуется инновационная функция. Для Й. Шумпетера, «с точки зрения экономического роста, конкуренция представляет собой соперничество старого с новым: новые товары, новые технологии, новые источники обеспечения потребностей, новые типы организаций» [6, с. 158].

Другой выдающийся австрийский экономист Фридрих фон Хайек, рассматривая конкуренцию, делает акцент на роли информации. Хайек определял конкуренцию, «как процедуру открытия для таких фактов, которые без обращения к ней оставались бы никому неизвестными или по меньшей мере не используемыми» [7, с. 8].

Как видим, в XX в. теория конкуренции расширилась благодаря включению в предмет ее исследования инновационной составляющей конкурентной борьбы.

Что касается системы понятий, которыми могла бы оперировать такая экономическая категория, как «конкурентные отношения», то необходимо заметить, что она находится на стадии формирования. На современном этапе ее понятийный аппарат отличают фрагментарность, противоречивость и многополярность.

На основе группировки определений дефиниции «конкурентные отношения» мы предлагаем выделить несколько подходов к трактовке данной категории:

- идентичный подход;
- общетеоретический подход;
- специфический подход (в различных сферах);
- институциональный подход.

Если обратиться к истолкованию данной категории в экономических источниках, то масса определений конкурентных отношений сводится к отождествлению с понятием «конкуренция». Так, в знаменитой книге А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» [8] параллельно с понятием «конкуренция» используется категория «соперничество», которая отражает экономические отношения между конкурентами, т. е. конкурентные отношения на рынке. Данную точку зрения поддерживают и многие современники.

Да, действительно, понятие «конкуренция» находится в диалектическом единстве с понятием «конкурентные отношения», они взаимосвязаны, более того, надо признать, что в основе конкурентных отношений лежит конкуренция. Однако, на наш взгляд, между данными понятиями нельзя ставить знак равенства.

Общетеоретический подход к конкурентным отношениям связан, прежде всего, с научными разработками М. Портера, в которых конкурентные отношения определяются влиянием пяти конкурентных сил.



Рисунок 1 – Влияние пяти сил конкуренции М. Портера на конкурентные отношения

Как иллюстрирует рисунок 1, М. Портер полагал, что конкурентные отношения – это взаимодействие следующих факторов: угрозы появления новых конкурентов, угрозы появления

новых товаров, влияние поставщиков, влияние потребителей, конкуренция внутри отрасли [9].

Ряд авторов определяет конкурентные отношения с позиции специфического подхода, суть которого сводится к тому, что многие ученые придерживаются точки зрения, согласно которой конкурентные отношения в различных сферах отличаются по ряду признаков [10].

Наиболее полно особенности конкурентных отношений в банковской сфере отражены в научных трудах Ю.А. Коробова [11], который поддерживает имеющийся в экономической литературе тезис о специфике банковской конкуренции [12, с. 168]. По мнению ученого, «...конкуренция в сфере банков характеризуется сильной зависимостью от психологических факторов, от доверия клиентов. Утрата доверия клиентов к отдельным кредитным учреждениям может распространиться на банковскую систему в целом. В этом случае всей экономике страны может быть нанесен огромный ущерб в силу особого положения банков в стране».

В.В. Попков, в работах которого объектом специального исследования также являются конкурентные отношения в банковской сфере, пишет о необходимости выделения проблемы банковской конкуренции в самостоятельное направление в экономической науке [13].

Такого же мнения придерживаются А.И. Бундина, А.А. Роговицкий, Д.Т. Корнилов, Г.Н. Белоглазова, Э.С. Иванченко, А.М. Тавасиев, Н.М. Ребельский и многие другие ученые, которые исследуют конкурентные отношения в банковской сфере с позиции целесообразности государственного участия в ее деятельности [14].

Безусловно, необходимо согласиться, что конкурентные отношения в банковской сфере или торговле имеют свои особенности. Между тем, мы полагаем, что для исследования конкурентных отношений, в первую очередь, играют важную роль закономерности и общие черты.

Заключение. Институциональный подход к исследованию понятия «конкурентные отношения» довольно широко представлен в литературе последних лет. С точки зрения институционального подхода, конкурентные отношения – это отношения между институтами,

предполагающие необходимость правового регулирования конкуренции.

К примеру, И.Р. Курнышева утверждает, что «...взаимоотношения и взаимодействие конкуренции и монополий представляют собой специфическую модель институциональной ловушки в системе ряда других институциональных ловушек, наличествующих в российской экономике» [15, с. 49–57].

Так, А.Н. Олейник с позиции данного подхода устанавливает, что «идея институционализма» выросла из роста потребности в правовом регулировании экономической среды и упорядочении как ее основных «внутренних» институтов, так и специализированных институтов правового регулирования [16].

Правовой подход с позиций институционализма поддерживает В.В. Стрелкова, по мнению которой конкурентные отношения, с одной стороны, это система мер публично-правового регулирования, направленных на установление запретов на совершение хозяйствующими субъектами определенных действий, а с другой – это система мер, направленных на поощрение и стимулирование проконкурентного поведения в экономике [17, с. 82–84].

Анализируя мнения многочисленных авторов, исследующих суть экономической категории «конкурентных отношений» в рамках, выделяемых автором подходов, а также на основе изучения и анализа трудов отечественных и зарубежных ученых нами предлагается следующее определение данного понятия. Конкурентные отношения – это система экономических отношений, типичных в условиях рынка, базирующихся на собственности, институциональных нормах и экономическом интересе.

Таким образом, разработка экономических категорий в теории конкурентных отношений не является сугубо научной задачей. Она имеет огромное практическое значение, прежде всего, для развития и совершенствования антимонопольной политики государства.

Литература

1. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов / А. Смит. М.: Эксмо, 2007.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо // Антология экономической классики: в 2 т. Т. 1. М.: МП «Эконов», 1993. С. 397–473.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. Т. 1. М.: Прогресс, 1993.
4. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции / Э. Чемберлин. М.: Центр, 1997. 302 с.
5. Макконнелл К.Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ш.М. Флинн; пер. 19-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 2018.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. М., 1982.
7. Хайек Ф.А. Конкуренция как процедура открытия / Ф.А. Хайек // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.
8. Smith Adam. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. URL: <http://oll.libertyfund.org>
9. Портер Майкл Э. Международная конкуренция. Сравнительные преимущества / Майкл Э. Портер. М.: Политика, 2018.
10. Кудайкулов М.К. Эволюция свободной конкуренции в условиях развитой рыночной экономики / М.К. Кудайкулов // Вестник КPCY. 2012. Т. 12. № 11. С. 88–91.
11. Роговицкий А.А. Конкуренция в банковском секторе экономики России: теоретико-методологические основы исследования / А.А. Роговицкий // Экономическая история. Обзорение. Выпуск 13. М.: Изд-во МГУ, 2007. С. 162.
12. Коробов Ю.А. Теория банковской конкуренции / Ю.А. Коробов. Саратов, 1996.
13. Попков В.В. О поддержании равноправной конкуренции на рынке банковских услуг / В.В. Попков // Деньги и кредит. 2001. № 5.
14. Корнилов Д.Т. Качество банковской деятельности в условиях развития межбанковской конкуренции / Д.Т. Корнилов. Ярославль, 2004.
15. Курнышева И.Р. Развитие институтов конкуренции и конкурентных отношений в российской экономике / И.Р. Курнышева // Современная конкуренция. 2013. № 1 (37).
16. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А.Н. Олейник. М.: ИНФРА-М, 2002.
17. Стрелкова В.В. К вопросу о квалификации конкурентных отношений в правовой системе Российской Федерации / В.В. Стрелкова // Вестник науки и образования. 2019. № 11 (65). Часть 1.