

УДК 656.611.2

**РОЛЬ ФАКТОРА КОНКУРЕНЦИИ В РАЗВИТИИ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ**

© 2012 г. А. В. Карев

*Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар*

*В статье автор всесторонне рассматривает явление конкуренции как источника экономического развития и ресурсных затрат.*

Ключевые слова: конкуренция; редкий ресурс; баланс; эффективность; неопределённость; информация.

*In the article author investigates the competition effect as a source for economic development and a cause of expenses.*

Key words: competition; deficit resource; balance; efficiency; indetermination; information.

*«Огромное значение, которое имеет конкуренция для самых глубоких основ функционирования рыночной экономики столь очевидно, что о нем не имеет смысла говорить. Между тем отражение проблем конкуренции в экономической теории носит довольно странный характер: при сохранении полного внешнего пиетета к проблемам конкуренции суть конкурентных отношений из основных, «несущих» разделов современного западного теоретического канона загадочным образом улетучилась.*

*Но вполне очевидно также, что опираясь на такую теоретическую базу, понятие реальную рыночную конкуренцию нельзя...»*

А. Ю. Юданов [11]

Конкурентная борьба настолько прочно связана с практикой рыночных процессов, что само обсуждение связанных с понятием конкуренции вопросов может показаться неактуальным.

На самом деле, проблема сложнее и глубже, чем может показаться на первый взгляд. Она начинается уже с определения конкуренции, число которых достигает нескольких десятков [2].

Поскольку в статье исследуется конкуренция в экономической среде, воспользуемся следующим определением: «Конкуренция — (лат. *conspicentia* — столкновение) — состязание между экономическими субъектами: борьба за рынки сбыта товаров с целью

получения более высоких доходов, прибыли, других выгод. Конкуренция представляет цивилизованную, легализованную форму борьбы за существование и один из наиболее действенных механизмов отбора и регулирования в рыночной экономике» [3].

В данном определении термина конкуренции в явной форме указана цель конкурентной борьбы между рыночными субъектами — это рынки сбыта.

В обобщённом виде процесс конкуренции можно представить как борьбу за овладение некими дефицитными ресурсами, в случае рыночной конкуренции одним из таких (и наиболее важным!) и является рынок сбыта. Если более точно — то платежеспособный потребительский спрос (который также нередко используется для определения термина конкуренция).

Важность данного ресурса при товарном производстве исключительна: без обеспеченного спроса невозможно продавать товары и нет смысла массово их производить для продажи (а не внутреннего потребления).

Понятие ресурса является более общим и объединяющим по отношению к таким категориям, как товар, финансы, объём спроса и т. д. Таким образом, более точное и общее определение конкуренции следующее: *конкуренция есть борьба двух и более сторон за дефицитный (редкий) ресурс.*

Из этого определения напрямую следует

тот факт, что конкуренция предполагает дисбаланс ресурсов. При этом равенство спроса и предложения в экономической теории считается эффективным состоянием рынка.

На рынке при равенстве спроса и предложения конкурентные процессы не возникают, задействованные ресурсы находятся в состоянии баланса.

В таком состоянии потребительский спрос насыщен, и конкуренции за приобретаемый товар между потребителями не возникает. Продавцы также контролируют свои рыночные доли и не находятся в состоянии конкуренции.

Конкуренция может возникнуть в любой момент, например, при попытке передела рынка продавцами или увеличения потребления определённого товара; но это означает, что ресурсный баланс уже нарушен и рынок в данный момент не находится в состоянии равновесия.

Но поскольку экономическая деятельность есть удовлетворение неограниченных человеческих потребностей при ограниченных ресурсах, то конкуренция за эти ограниченные ресурсы сопровождает экономическую деятельность в большинстве случаев; при этом уровень конкуренции тем острее, чем более дефицитным является конкретный ресурс.

В процессе конкуренции становятся ненужными не только произведённые товары, но целые производства и технологические системы: «Поражение Советского Союза и его уничтожение привело к уничтожению и поддерживаемой им технологической системы: относительно простые производства были достаточно быстро и относительно безболезненно интегрированы в западную технологическую пирамиду, ставшую общемировой, глобальной, а относительно наиболее сложные — почти полностью уничтожены как враждебно противостоящие и потенциально конкурирующие с ней» [7].

В рыночной экономике конкуренция часто находит выражение в ценовой борьбе, поскольку данный способ является наиболее доступным и быстро реализуемым; но конкурентные отношения могут проявляться в самой разной форме.

Так, конкуренция в период создания промышленности в Советском Союзе не носила

ярко выраженный ценовой характер — но она была крайне острой, стоила стране громадных ресурсов, и сырьевых, и людских (подробные данные опубликованы в [10]). А следствием этого конкурентного процесса были коренные изменения в экономике страны: из аграрной страна превратилась в индустриально развитую в течение относительно короткого по историческим меркам периода — нескольких десятков лет. Для активизации процессов развития в определённых условиях применимы неценовые методы конкуренции, рассмотренные в [4].

Поэтому наиболее очевидным признаком усиления конкуренции следует считать возрастающий расход ресурсов в той сфере, где конкурентная борьба обостряется.

Когда в определённой отрасли экономики имеет место дефицит некоторых ресурсов (финансовых, материальных, трудовых и пр.), то в ней возникает стремление ограничить конкуренцию с целью их экономии. В то время как усиление конкурентной борьбы требует расхода соответствующего объёма ресурсов.

Например, система рекомендованных розничных цен получила распространение именно на рынках, где потребительский спрос относительно невелик: так, на российском рынке водонагревательной техники жёсткую политику контроля рекомендованных розничных цен проводит компания Штибель Эльтрон, занимая относительно небольшую долю рынка проточных водонагревателей в сегменте «премиум» (общий объём рынка проточных водонагревателей в России не превышает 9% согласно [9]).

Контролирующие более широкий сегмент аналогичного рынка в России компании Аристон (до 50% рынка, согласно [6]) и Термекс (до 30% рынка по внутренним данным компании) не регулируют цены, предоставляя свободу конкурентным процессам среди своих дилеров.

В истории конкуренция неоднократно ограничивалась: в [8] показано, что конкуренция подавлялась на определённых этапах развития не только в Советском Союзе, но и в Российской империи по причине не столько ошибочной политики властей, сколько вследствие нехватки трудовых ресурсов для освоения громадных природных богатств

страны. Поскольку природные ресурсы России долгое время превосходили возможности трудоспособного населения страны по их освоению, власти при таком дисбалансе трудовых и природных ресурсов стремились ограничивать конкуренцию с целью экономии меньшего ресурса и более полного освоения большего из них.

Если обратиться к известной модели конкуренции М. Портера, то можно выявить для всех её составляющих непосредственную роль задействованных на рынке ресурсов.

М. Портер выделяет 5 конкурентных сил, из которых, впрочем, уровень конкуренции на рынке и есть основной оцениваемый параметр, определяемый четырьмя остальными: новые участники, товары-заменители, влияние покупателей и поставщиков конкретного рынка.

Вход новых участников на рынок, как и ввод новых товаров-заменителей, требует вливания дополнительных ресурсов.

Уровень влияния контрагентов компании — поставщиков и покупателей определяется, прежде всего, их количеством и объёмом предложения от поставщиков и спроса на рынке сбыта. Т. е. они характеризуют ресурсный потенциал компании в плане закупок и продаж, что является основой её деятельности на рынке.

В сущности, любая угроза со стороны конкурентов по своей сути есть опасность изменения баланса сил на рынке вследствие инвестиции дополнительных ресурсов.

Принято считать, что конкуренция ведёт к эффективности. Что конкуренция является фактором, ограничивающим индивидуалистические интересы и устремления частных предпринимателей в процессе погони за прибылью и большей долей рынка. Увеличение (до разумных пределов) числа конкурентов способствует развитию соревновательного процесса и росту эффективности.

В результате конкурентной борьбы на

рынке действительно остаются наиболее эффективные экономические агенты. А снижение цен, являющееся результатом конкурентной борьбы, увеличивает эффективность потребления.

Но сам процесс конкурентного отбора требует ресурсных затрат, что ухудшает суммарный баланс действующих на рынке агентов. Если такие затраты растут, то эффективность рынка снижается.

О размерах такого «ресурсного запаса», который требуется для поддержания конкурентных процессов на рынке и периодически расходуется и восстанавливается, можно судить по следующим данным числа обанкротившихся в Германии на протяжении 10 лет фирм из [1], представленным в виде таблицы 1.

Это и есть неизбежные потери вследствие конкурентных процессов; т. к. рыночный эксперимент под названием «конкуренция» уже предполагает, что часть действующих на рынке компаний будет менее эффективна (иначе как определить более эффективные) и разорится. Хотя причислять все активы таких компаний к потерям было бы неправильно: часть из них будет приобретена (или захвачена) конкурентами и использована тем или иным образом.

В конкурентной среде агенты не только не обмениваются информацией свободно, а как раз наоборот, скрывают свои планы и нередко стремятся дезинформировать конкурентов. Это приводит к столь частым проявлениям асимметричного распределения и ошибочной информации на реальных рынках.

Предложенная Фридрихом фон Хайеком концепция рассеянного знания изначально предполагает неопределённость рыночной среды. А вышеназванные эффекты многократно увеличивает её. Что ведёт к рискам потерь и дальнейшему росту затрат.

Причём сильнейшим источником ро-

Таблица 1

**Количество фирм-банкротов в Германии**

Год	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Число	32 390	37 620	39 470	39 270	36 850	34 040	29 150	29 580	32 930	32 100

ста неопределённости на рынке являются сами рыночные агенты, поведение которых непредсказуемо. И рост числа конкурентов только усиливает неопределённость.

Зачем конкуренция нужна рынку, почему она так прочно вплетена в ткань рыночных отношений?

Разумное объяснение состоит в том, что конкуренция неразрывно связана с изменениями. Она не столько спутник эффективности, сколько спутник изменений, которые обеспечивают развитие.

Эффективные структуры — это результат перемен, сопровождающихся конкурентной борьбой. Конкуренция нарушает эффективный баланс ресурсов и выстраивает новое (также эффективное) соотношение баланса по завершении процесса изменений.

Таким образом, конкуренция есть процесс динамический и оценка эффективности такого процесса должна учитывать затраты при переходе рынка от одного эффективного состояния к другому (рис. 1).

Конкуренция представляет собой процесс, обладающий периодичностью и длительностью. Для иллюстрации посмотрим на конкурентные процессы в исторической перспективе.

Известно, что короткие конкурентные

периоды в обществах прошлого (в том числе и в истории России) чередовались с длительными фазами «застоя», когда экономическая структура общества практически не менялась.

А вернее — периодами, когда выстроенная в конкурентном процессе (период 1) очередная эффективная (для своего времени) структура «амортизировала» затраченные в процессе трансформации (период 2) ресурсы (рис. 2).

Так, Византийская империя просуществовала более тысячи лет (4–15 века н. э.). Возникшие после падения Византии и во многом унаследовавшие её традиции, политическую и экономическую системы империи просуществовали длительные, но сравнительно меньшие периоды времени: Османская империя — порядка пятисот лет, Российская империя — более трёхсот.

Конечно, их социально-экономические системы подвергались изменениям, но крайне незначительным; основа оставалась неизменной на протяжении длительного периода времени.

Конкуренция в обществах прошлого использовалась в «импульсном» режиме, когда периоды требующей высоких затрат конкуренции сжимались, а периоды функциони-

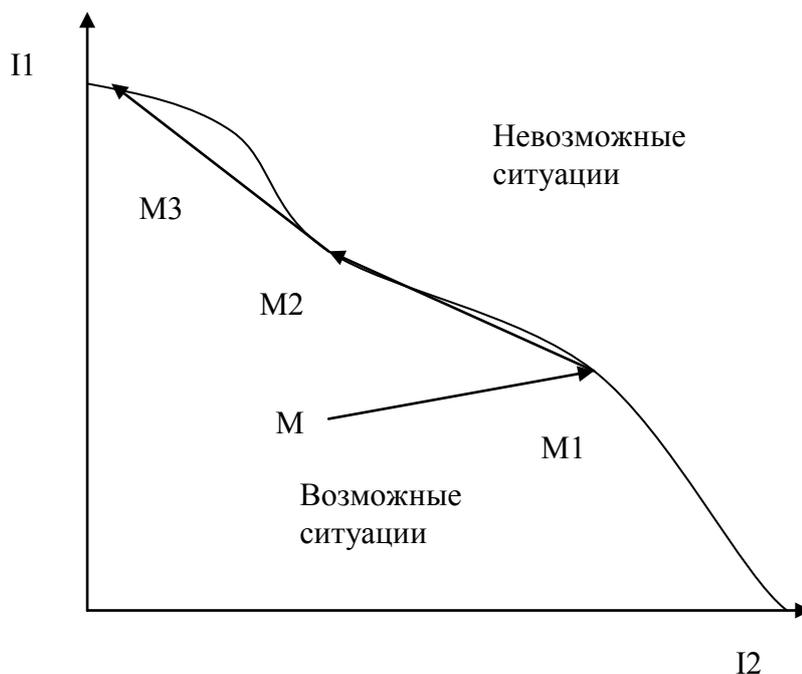
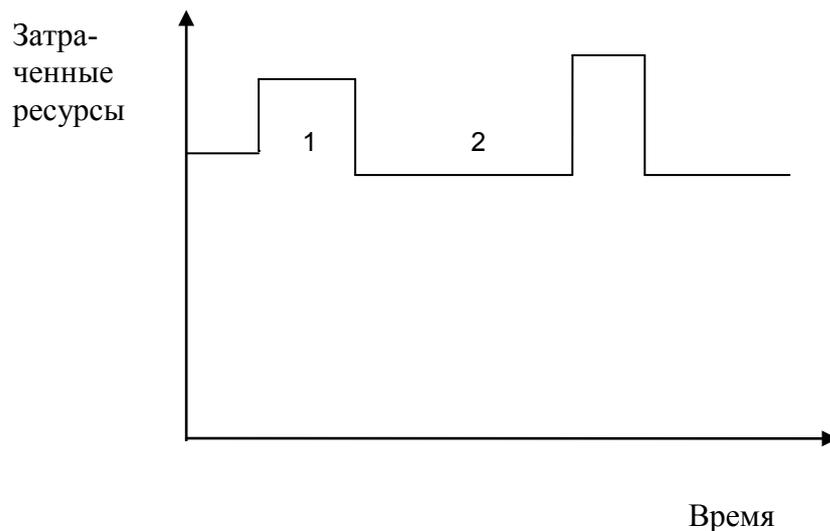


Рис. 1. Эффективные состояния экономики



**Рис. 2.** Периодизация конкурентного процесса

рования эффективных стабильных структур максимально продлевались.

Тому есть как минимум две причины. Первая заключается в дефицитности ресурсов в обществах прошлого, которые расходовались в процессе перестройки системы. Вторая — это цена, которую приходилось платить обществу за конкурентный отбор:

«Истории необходимо было дождаться, чтобы какое-либо государство достаточно долго показывало свои конкурентные преимущества, сумело их реализовать в военных условиях, захватить чужие земли, сломать там старую систему управления, менталитет, стереотипы поведения людей или же просто уничтожить коренное население либо ассимилировать его ... Поэтому прогресс шёл медленно, и плата за него была чрезвычайно высока — гибель целых народов, культур, цивилизаций, колоссальные материальные потери, медленное и зависимое от военных успехов продвижение инноваций. Одним словом, черепаший шаг» [8].

«Механизм феодальных усобиц переносит конкуренцию внутрь страны, а войны между государствами даже в случае окончательной победы одной из сторон означают лишь смену правящей верхушки ... Плата, которую общество платит за прогресс, стала ниже, а доля населения, вовлечённого в конкуренцию, увеличилась. Следующая эпоха — классический капитализм нового времени ... Как происходит конкуренция? Экономиче-

ским путём, в первую очередь путём ценовой войны за покупателя. Какова плата за прогресс? По сравнению с предыдущими эпохами — смехотворно мала. Речь идёт не о гибели людей, а лишь о разорении предприятий» [8].

В длительной временной перспективе древние общества использовали наиболее эффективную стратегию — они стремились максимально извлечь выгоду при достижении очередного нового состояния общества: «Следующий этап — XX век, капитализм акционерных обществ после «управленческой революции» ... Капитал перетекает в преуспевающую фирму, которая показала хоть небольшие конкурентные преимущества ... Акционерная форма собственности, во-первых, позволяет более тонко, на более ранней стадии определять конкурентные преимущества хозяйственных ячеек общества, во-вторых, минимизирует общественные потери от конкурентной борьбы» [8].

Однако за возможность быстро переливать капитал, используя свободно продающиеся акции, приходится платить повышенную цену. Рост неопределённости при быстром вложении средств в незнакомые (и не контролируемые) компании является источником потенциальных потерь для инвесторов.

Современность диктует новые правила игры: при высокой скорости развития общества и непрерывных изменениях, которые нередко начинаются в тот момент, когда пре-

дыдущие ещё не прекратили своё действие, происходит многократное «наложение» конкурентных процессов, и достижения не успевают в полной мере «амортизироваться».

Правда, существует способ окупить остаточную часть затрат — это продажа в третьи страны уже отработанных и частично обесценившихся технологий.

Его активно использовали развитые страны на протяжении нескольких десятков лет: так, в 90-х годах двадцатого века практически прекратилось производство изделий из стали (ножей, столовых приборов и др.) знаменитой марки Solingen в Германии, будучи перемещённым в страны Юго-Восточной Азии.

Но апофеозом политики выноса производств в третьи страны на рубеже третьего тысячелетия стали инвестиции Китая: «...в 2009 году объем иностранных инвестиций в Китае достиг около 95 млрд. долларов США. По этому объему Китай вышел на второе место в мире, уступая лишь США» [6].

Где граница между эффективной и неэффективной конкуренцией, дающий положительный или отрицательный эффект?

Если представить зависимость результатов конкурентного процесса от вложенных ресурсов, то мы получим кривую, рост которой сначала замедляется (участок 1), а потом перейдёт в спад (участок 2) на рис. 3.

Это является следствием противоречия между конечным объёмом рынка и растущим объёмом инвестируемых в него ресурсов.

Когда рынок насытится (граница участков 1 и 2), дальнейший приток ресурсов вызовет отрицательный эффект.

Это проявляется через резкое снижение цен на товары, объём которых превосходит спрос. Снижение цен негативно сказывается на производителях. Сюда же относятся потери инвесторов, вложивших средства и получивших не прибыль, а убытки.

Таким образом, уровень конкуренции определяется соотношением задействованных ресурсов. В свою очередь, объём этих ресурсов может выступать как индикатор уровня конкуренции.

Искусство эффективного рыночного управления состоит в том, чтобы минимизировать дисбаланс ресурсов, сохраняя стабильное развитие.

К чему приводит наличие сильного ресурсного дисбаланса? Он фактически меняет характер и результат самого конкурентного процесса на противоположный: «...при умеренном разрыве между участниками конкуренция поощряет слабых к всемерной активизации усилий и, в конечном счёте, весьма эффективно содействует прогрессу. Именно поэтому она заслуженно считается благом не только в экономической теории, но и в повседневной жизни.

Однако в современных международных отношениях в целом наблюдается иная ситуация: разрыв между большинством участников конкуренции исключительно велик. В

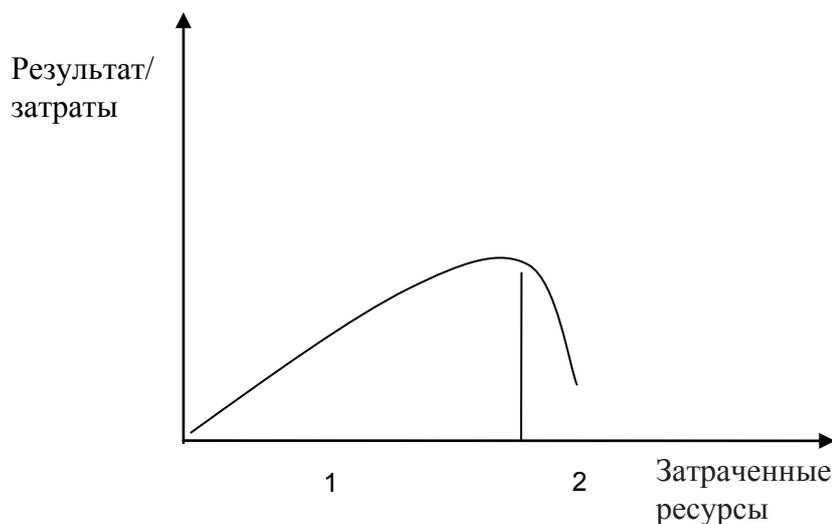


Рис. 3. Зависимость результатов конкурентного процесса от вложенных ресурсов

этих условиях «галстук превращается в удавку» ... Конкуренция из взаиморазвивающего соревнования превращается в подавление, способствующее деградации обеих сторон, и оборачивается невиданным в истории человечества монополизмом» [7].

Поэтому в ряде случаев приходится искусственно ограничивать конкуренцию.

Только способы такого ограничения разные в зависимости от ситуации: либо дробление контролируемых значительную долю рынка компаний в рыночной экономике, либо ограничение свободного перераспределения ресурсов, что было характерно для экономики планово-распределительной.

Подводя итог статьи, можно сформулировать следующее.

Конкуренция не ограничивается ценовой борьбой на рынке. Это многоплановый динамический процесс, который не только стимулирует развитие, но и поглощает ресурсы.

Достижение эффективных состояний рынка невозможно без конкуренции; но развитие, реализуемое через механизм конкурентной борьбы, предполагает не рыночное (эффективное) равновесие, а как раз его нарушение. И чем больше ресурсный дисбаланс, тем острее конкуренция, выше затраты и ниже эффективность процесса развития. При этом надо учитывать затраты не только успешно развивающихся компаний, но и их менее удачливых конкурентов (понёсших убытки и разорившихся), которые были необходимы для создания конкурентной среды.

Правда, таким образом, стимулируется экономическое развитие, требующее растущих ресурсных затрат. И сегодня экономически развитые государства могут себе их позволить, поскольку обладают возможностью задействовать несравненно большие ресурсы, чем их исторические предшественники, или более экономические слабые современные конкуренты.

## Литература

1. Банкротства, регистрации и ликвидации [Электронный ресурс] / Информационный интернет-портал «Creditreform». — Режим доступа: [http://www.creditreform.de/Deutsch/Creditreform/Presse/Archiv/Insolvenzen\\_Neugruendungen\\_Loeschungen\\_DE/](http://www.creditreform.de/Deutsch/Creditreform/Presse/Archiv/Insolvenzen_Neugruendungen_Loeschungen_DE/), свободный. — Загл. с экрана.
2. Берг Д. Б., Гольдштейн С. Л. Проблематика определения термина «конкуренция». // Интеллектика, логистика, системология: Сб. статей. Издание ЧНЦ РАЕН, РУО МАИ, ЧРО МАНПО. Вып. 4–5. — Челябинск, 2001.
3. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003.
4. Вассерман А. Советская конкуренция. // Бизнес-журнал. — 2012. — №1.
5. Главные новости дня [Электронный ресурс] / Газета «Жэньминь Жибао» онлайн. — Режим доступа: <http://russian.people.com.cn/31518/7087128.html>, свободный. — Загл. с экрана.
6. Открытие нового завода Ariston [Электронный ресурс] / Ежемесячный специализированный журнал С.О.К. — Режим доступа: <http://www.c-o-k.com.ua/content/view/103/42/>, свободный. — Загл. с экрана.
7. Правила глобализации: игры и правила новой эпохи. / Под ред. М. Г. Делягина. — М.: Инфра-М, 2000.
8. Прохоров А. П. Русская модель управления. — М.: ЗАО «Журнал эксперт», 2002.
9. Российский рынок водонагревателей [Электронный ресурс] / Интернет-портал «Всё для строительства и ремонта» ВашДом.RU. — Режим доступа: [http://www.vashdom.ru/articles/research\\_23.htm](http://www.vashdom.ru/articles/research_23.htm), свободный. — Загл. с экрана.
10. Земсков В. Н. ГУЛАГ (историко-социологический аспект). // Социологические исследования. — 1991. — №6; — 1991. — №7.
11. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. — М.: Гном и Д, 2001.
12. Юданов А. Ю. Теория конкуренции: прикладные аспекты. // Мировая экономика и международные отношения. — 1997. — №6.



**Александр Викторович Карев** — магистр экономики, менеджер ООО «Терра-Групп», г. Москва.

**Aleksandr Viktorovich Karev** — holder of master's degree in economics, manager at «Terra-Group» Ltd.

115230, г. Москва, Каширское ш., д. 12, стр. 1  
12 Kashirskoye s., bld. 1, 115230, Moscow, Russia  
Тел.: +7 (916) 622-74-94; e-mail: ros\_70@mail.ru

---

---

**XVI Международная научно-практическая конференция  
«Наука и современность – 2012»**

**ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА**

приглашает Вас принять участие в международной научно-практической конференции ученых, аспирантов и студентов с изданием сборника материалов

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте [www.zrns.ru](http://www.zrns.ru), по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске: 383-291-79-01, 913-749-05-30 или по электронной почте: [monography@ngs.ru](mailto:monography@ngs.ru), [monography@mail.ru](mailto:monography@mail.ru)

---