

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.101.009.12

С.В. КУЗЬМІНОВ, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету економіки та права

ЕГОЇСТИЧНИЙ ТА ІНТЕГРАТИВНИЙ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МЕТИ І КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ

Статтю присвячено проблемі конкурентоспроможності національної економіки. Запропоновано егоїстичний та інтегративний підходи до розгляду національної конкурентоспроможності. Для кожного з цих підходів визначено мету, обмеження та результати конкуренції.

Статья посвящена проблеме конкурентоспособности национальной экономики. Предложены эгоистичный и интегративный подходы к рассмотрению национальной конкурентоспособности. Для каждого из этих подходов определены цель, ограничения и результаты конкуренции.

The article is devoted to the problem of competitive ability of national economy. The egoistic approach and integrative approach to the national competitiveness are proposed. For each of these approaches purpose, restrictions and results of competition are defined.

конкуренція, егоїстичний підхід, інтегративний підхід

Ринкові реформи, розпочаті ще в 1990-х рр. в Україні, отримали міжнародне визнання, що втілювалося, зокрема, в наданні Україні статусу країни з ринковою економікою. Але це визнання ще не означає, що реформування економіки України завершилося. На жаль, як механізм управління економікою, так і стан ринкового середовища поки що дуже далекі від того, що можна вважати кращими світовими зразками системи ринкових відносин. Те, що українська економіка потерпає від світової економічної кризи значно більше, ніж будь-яка інша економіка Європи (за виключенням Молдови), переконливо свідчить про те, що нинішній стан державного і недержавного управління економічними процесами дуже далекий від прийняттого. Було б помилкою вбачати причину нинішнього незадовільного стану лише в персональному факторі. На нашу думку, деякі помилки мають системний характер. Виявлення цих помилок та їх усунення могло б справити позитивний вплив на подальший перебіг реформ та адаптацію економічної політики до реалій сучасного глобалізованого світу.

Також недооцінка комплексності та багатоплановості ключового інституту ринкової економіки – інституту економічної конкуренції – є одним з тих проблемних моментів, які справили і продовжують справляти негативний вплив на перебіг ринкових реформ в Україні. Розширенню теоретичних уявлень щодо сутності, форм та критеріїв ефективності економічної конкуренції і присвячено цю статтю.

Формуванню структури та інфраструктури ринкових відносин вчені-економісти приділяють увагу з часів виникнення економічної теорії як науки. Адам Сміт на багатьох сторінках свого славнозвісного «Дослідження про природу та причини багатства народів...» [1] описав власне бачення системи ринкової координації. Його погляди на регулюючу силу ринку стали підґрунтям для проринкових теорій та сформували громадську думку стосовно одного з ключових інститутів ринку – інституту економічної конкуренції.

Нині загальноприйнятою є думка про те, що лише за достатнього рівня конкуренції ринковий механізм здатен ефективно координувати виробництво

і споживання як економічних ресурсів, так і кінцевих споживчих благ. Відтак зниження рівня конкуренції в будь-якій формі (поглинання та злиття конкуруючих виробників спорідненої продукції, укладання угод стосовно розподілу ринку та ціноутворення на ньому, встановлення довгострокових коопераційних зв'язків, які зменшують можливості укладання угод з конкуруючими поставальниками та споживачами, а також будь-які інші дії, які у відкритій або прихованій формі зменшують гостроту конкурентної боротьби) розглядається як негативне явище.

Очевидно, що глобалізація докорінно змінює середовище діяльності національного виробника, додаючи міжнародну складову до функціонування будь-якого ринку. Так, С. Савчук, вводячи поняття «тиск конкуренції» [2, с. 273], вказує на наявність зовнішнього тиску, показником якого є втрата частки прибутку вітчизняного товаровиробника, змушеного конкурувати з товарами зарубіжних конкурентів. Цей тиск є викликом, на який потрібно давати відповідь або на рівні окремих підприємств, або на рівні всієї галузі чи навіть на загальнонаціональному рівні. Вибір рівня, на якому слід відповісти на імпульс, що надходить ззовні, є стратегічним питанням, що вирішується державою. Тобто держава повинна вирішити, чи втручатися у перебіг конкурентної боротьби між національним та іноземним товаровиробниками, чи ні. Навіть у випадку, коли прийнято рішення про невтручання, це рішення є вираженням державної конкурентної політики.

Більш-менш класичне розуміння процесу міжнародної конкуренції, яке домінує в українській академічній економічній науці, було сформульовано М. Портером, який стверджував, що конкурують не держави, а фірми. Таке твердження, витримане в дусі неоконсерватизму, до початку економічної кризи у 2007 р. було цілком прийнятним для потужних транснаціональних корпорацій розвинутих країн світу. Саме така ідеологія дозволяє вимагати від менш розвинутих держав зняття протекціоніст-

ських обмежень, спрямованих на захист вітчизняних виробників. Очевидно, що, залишившись один на один з корпорацією масштабу «Дженерал електрик», чий валовий доход (у 2008 р. склав майже 70 млрд дол.) є більшим, ніж валовий внутрішній продукт багатьох країн світу, такі компанії без державної підтримки приречені якщо не на зникнення, то, як мінімум, на боротьбу за локальні мікроринки, освоєння яких є нецікавим для великих компаній.

Очевидно, що описаний розвиток подій можна оцінювати по-різному, але беззаперечним є той факт, що надмірна залежність внутрішнього ринку від іноземного капіталу створює потенційні загрози неконтрольованого трансграничного переміщення інвестиційних ресурсів та іноземної валюти, що, у свою чергу, підвищує макроекономічні ризики та зменшує стійкість як фінансового, так і реального секторів національної економіки. Саме тому починає спостерігатися тенденція до перегляду ролі і місця держави у підтримці конкурентоспроможності національних компаній. Так, Н. Мірко пропонує використовувати термін «макроконкурентоспроможність», під якою пропонує розуміти здатність країни, геополітичного суб'єкта, до самостійного політичного розвитку та успішного економічного змагання з іншими країнами [3].

Звернімо увагу на те, що вже сама постановка питання про макроконкурентоспроможність країни рішуче вказує на розширення інструментарію конкурентної боротьби у сучасному світі. Але попри мікроекономічне трактування конкуренції на споживчому ринку як боротьби товарів за те, щоб бути купленими споживачем, економічна наука і економічна практика звично ведуть розмову про конкурентоспроможність підприємств [4]. Тому є сенс вести розмову про конкурентоспроможність країни в цілому і про конкретну діяльність держави щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки як про цілісний народногосподарський комплекс, а не як про середовище для виробництва окремих товарів або послуг.

Для більш точного усвідомлення сутності конкуренції в сучасному світі доцільно виділити рівні конкурентної діяльності, на кожному з яких конкурують різні групи суб'єктів. Суб'єктами такої діяльності можуть бути індивіди (окремі споживачі економічних благ чи продавці економічних ресурсів), економічні спілки (підприємства, галузі тощо) та національні економіки. Очевидно, що існування конкурентної діяльності на кожному з цих трьох рівнів суб'єктів наводять на думку про наявність не тільки міжсуб'єктної, але і *внутрішньосуб'єктної* конкуренції, тобто конкуренції між суб'єктами, які входять до складу суб'єкта більш високого рівня. Стосовно національної економіки внутрішньосуб'єктна конкуренція виглядатиме як конкуренція між галузями, підприємствами, організаціями та іншими суб'єктами, що є складовими національної економіки. Зазвичай наявність такої конкуренції не заперечується, і така конкуренція є, так би мовити, класичним випадком. Але в класичному розумінні ця конкуренція не внутрішньосуб'єктна, а міжсуб'єктна. Відповідно, її результатом і економічною функцією проголошується перерозподіл економічних ресурсів на користь тих суб'єктів, які виробляють більш потрібну суспільству продукцію. В ідеалі внаслідок такої конкуренції перемагають найкращі, найбільш ефективні підприємства, а ті, що працюють гірше, вимушено покращують свою роботу або ліквідуються. У результаті середня ефективність збільшується й економіка в цілому починає працювати більш продуктивно.

Такий ідеальний стан попри заперечення прихильників вільної конкуренції є ефективним лише частково. Якщо згадати, що будь-яка система як головну мету висуває самозбереження, то, з точки зору системи більш високого рівня, зникнення більш слабких підсистем (у випадку національної економіки це підприємства, організації тощо) може бути виправданим лише у випадку, коли вони замінюються аналогічними або більш потужними наступниками. Наприклад, розорення і ліквідація підприємств певної галузі з точки зору збереження на-

ціональної економіки є виправданими, якщо натомість вивільнені ресурси *повністю* задіяні в інших видах діяльності і при цьому будуть вироблятися блага, сумарна корисність яких більша, ніж корисність благ, що випускалися розореними підприємствами. Якщо ж після ліквідації неефективних підприємств виникає безробіття чи зменшується внутрішній валовий продукт, то такі наслідки конкуренції не вважатимуться задовільними.

Приблизно так само відбувається внутрішньосуб'єктна конкуренція на рівні підприємств. З одного боку, підрозділи підприємства, відділи та співробітники намагаються отримати якомога більшу частку від доходу підприємства, але з іншого — вони мають ділитися доходом з іншими, оскільки доводиться підтримувати життєздатність системи в цілому. Наприклад, відділ головного технолога сам не заробляє грошей для підприємства і безпосередньо не впливає на рівень доходу. Але його співробітники отримують заробітну плату, оскільки їхні послуги необхідні для правильної організації технологічного процесу, що, у свою чергу, дозволяє виробляти більш якісну продукцію (чи економити сировину, електроенергію, допоміжні матеріали, зменшувати час виробництва), що не перетворюється безпосередньо на приріст доходу. Цей приріст буде матеріалізований лише після того, як завдяки зусиллям співробітників відділів маркетингу та збуту покупець замовить і оплатить виготовлену продукцію. Проте кожен з цих відділів є необхідним для існування і ефективної роботи підприємства, хоча безпосередній внесок кожного з них в обсяг отриманого підприємством доходу не вдається точно визначити.

Якщо подивитися на описану ситуацію очима стороннього спостерігача, то стає зрозуміло, що прагнення кожного співробітника з кожного відділу до максимізації особистого доходу вступає в протиріччя з вимогою збереження життєздатності системи в цілому. Якщо ж система припинить своє існування, то й особисті доходи зникнуть. Таким чином, проявляється єдність та протиріччя

конкуренції: з одного боку, конкуренція між економічними суб'єктами одного рівня знищує слабших і, відповідно, залишає більше життєвого простору для сильніших, але з іншого — знищення слабших елементів системи призводить до зниження конкурентоспроможності системи в цілому на більш високому рівні.

Ця дихотомія виявляється в конкурентних відносинах на будь-якому рівні, в тому числі на рівні окремого індивіда. Але якщо на рівні національної економіки та на рівні окремого підприємства внутрішню конфліктність конкуренції представники неокласики могли замовчувати, то, описуючи поведінку індивіда як своєї «матеріальної точки», показувати тільки один бік медалі вже не можна, оскільки саме в поведінці окремої особи два підходи до конкуренції інтегровані найбільш глибоко. Ці два підходи, які ми пропонуємо умовно називати егоїстичним та інтегративним, наведено в табл. 1. Як видно з табл. 1, два підходи кардинально відрізняються як за метою, так і за суттю конкурентних дій.

Було б помилкою вважати, що інтегративний та егоїстичний підходи виключають один одного. Насправді вони існують паралельно як взаємодоповнюючі варіанти організації системи. Можна навіть сказати, що вони є взаємообумовленими. Звернемо увагу на результат кон-

куренції в інтегративному трактуванні побачимо, що інтегративний результат на рівні, наприклад, підприємства (побудування більш стійкої та адаптивної структури), є найбільш успішною конкурентною стратегією і умовою перемоги над іншими підприємствами в рамках егоїстичного підходу на більш високому рівні — на рівні галузі (розширення за рахунок пригнічення інших підприємств). Співвідношення егоїстичного та інтегративного підходів у межах одного і того ж інституційного утворення з часом може змінюватися залежно від жорсткості протистояння у навколишньому середовищі. Так, у випадках, коли система може досить легко розширюватися, не зустрічаючи істотної протидії з боку інших систем такого ж рівня, спостерігається тенденція до поширення егоїстичного підходу. Прикладом цього може слугувати період XVII–XIX ст., який характеризувався постійною і досить швидкою економічною експансією деяких європейських держав. Саме в цих державах сформувалися основи капіталістичної суспільно-економічної формації, невід'ємною рисою якої є те, що ми назвали егоїстичним підходом у трактуванні конкуренції.

У цілому можна стверджувати, що егоїстичний та інтегративний підходи існують не лише стосовно трактування конкуренції, але і в інших випадках. Так, батьки в родині можуть добровільно по-

Таблиця 1

Порівняльний аналіз підходів до визначення (трактування) сутності та мети конкуренції

Показник	Підхід	
	Егоїстичний	Інтегративний
Сутність конкуренції між суб'єктами	Боротьба за найкращу реалізацію своїх економічних інтересів	Перевірка системи на стійкість до зовнішніх та внутрішніх потрясінь
Мета конкурентних зусиль суб'єктів	Отримання якомога більшої частки бажаного економічного ресурсу або блага	Формування системи взаємовідносин, які дозволяють адаптуватися до змін та розширюватися системі в цілому
Обмеження на конкуренцію	Конкуренція дозволена, якщо вона ведеться чесними методами (відсутній обман, крадіжки тощо)	Конкуренція припустима, якщо вона не призводить до зменшення стійкості системи до потрясінь
Результат конкуренції	Підвищення ефективності за рахунок зменшення економічної активності менш ефективних суб'єктів і збільшення активності більш ефективних	Підвищення результативності системи за рахунок побудування більш стійкої та адаптивної структури, що дозволяє розширюватися за рахунок пригнічення інших систем

ступатися власними інтересами заради дітей, іноді витрачаючи на них більше коштів, ніж на себе, але задовольняючи при цьому власні потреби. У такому разі людина також користується інтегративністю та егоїзмом, які є двома сторонами будь-якого процесу координації.

На перший погляд, здається, що інтегративний та егоїстичний підходи на рівні окремого індивіда не виявляються, але таке твердження було б помилковим. Проте для окремого homo economicus інтегративна та егоїстична складові координації розрізняються не досить чітко, вони є результатом еволюційної роботи, що тривала сотні тисяч, а то й мільйони років. Потреби і конкурують між собою в психіці індивіда, і сполучаються в егоїстичному та інтегративному аспектах. Наприклад, коли людина хоче їсти і бачить високо на тоненькій важкодоступній гілці яблуко, то в ній борються дві потреби – задовольнити голод та уникнути ризику впасти з дерева і отримати травму. Якщо людина не дуже голодна, то не ризикуватиме, а якщо голод нестерпний – то полізе нагору, долаючи страх. Тут перемога однієї з конкуруючих потреб є очевидною, що може трактуватися як егоїстичний аспект внутрішньо-особистісної координації. Разом з тим сам механізм, який визначає перемогу потреби в їжі або потреби в уникненні ризику працює на інтегративній основі, оскільки дійсним критерієм доцільності того чи іншого вибору є вирішення завдання збереження життєдіяльності організму в цілому. Тож обирається той варіант, який ліквідує найбільш реальну загрозу – чи то загрозу голодної смерті, чи то загрозу травмування.

Таким чином, розширення понять про мету та допустимі межі між-суб'єктної конкуренції на основі узгодження параметрів цього процесу із завданнями суб'єкта більш високого рівня дозволяє під новим кутом подивитися на регулювання конкуренції на рівні дер-

жави. Можливо, прикрі помилки, яких припустилася Україна, беручи на себе певні зобов'язання в рамках приєднання до Світової організації торгівлі, були б більш зримими ще на етапі узгодження цих умов, і Україна не потрапила б у пастку прискороного зростання дефіциту торговельного балансу з подальшим обвалом курсу національної валюти. Ще один напрямок, в якому доцільність виділення егоїстичного та інтегративного підходів до трактування мети підтримання інституту конкуренції може призвести до перегляду усталених оцінок, – це діяльність великих компаній, у тому числі природних монополій. Традиційне негативне ставлення прихильників неолібералізму та максимальної ринковості до цих економічних утворень повинно бути переглянуте в аспекті підтримання сталості існування всієї економічної системи, складовими яких є такі великі компанії.

Список використаної літератури

1. Смит Адам. Исследования о природе и причинах богатства народов // Серия «Антология экономической мысли». – М.: Изд-во «Эксмо», 2009. – 920 с.
2. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности: монография / С.И. Савчук; под науч. ред. академика НАН Б.В. Буркинського. – Мариуполь: Рената, 2007. – 520 с.
3. Мірко Н.В. Конкуренція як форма існування внутрішнього ринку промислової продукції / Н.В. Мірко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2, Т. 1. – С. 53–58.
4. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

Отримано 21.09.09