DOI: 10.17117/na.2015.12.01.120

<http://ucom.ru/doc/na.2015.12.01.120.pdf>

Поступила (Received): 15.12.2015

Давлетбаев Р.Х., Исайчик К.Ф. «Смерть» конкуренции

Davletbaev R.Kh., Isaychik K.F.
«Death» of competition

В данной работе рассматривается создание предпринимательских сетей и кластеров, как способ отказа от понятия классической конкуренции и перехода к монополии. Рассмотрены основные функции данных объединений, их преимущества и недостатки. Так же было проведено сравнение, с целью выявления более эффективного способа объединения

Ключевые слова: кластеры, конкуренция, предпринимательские сети, монополия

In this work considers the creation of business networks and clusters, as a way to drop the notion of classic competition and the transition to monopoly. The main functions of these organizations, their advantages and disadvantages. Also a comparison was made with a view to identify a more effective method of association

Key words: clusters, competition, enterprise network, monopoly

Давлетбаев Рустам Хайбуллович

Преподаватель

Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина
г. Екатеринбург, ул. Мира, 19

Davlethbayev Rustam Khaibullovich

Lecturer

Ural federal university named the first President of Russia B.N. Yeltsin
Ekaterinburg, Mira st., 19

Исайчик Ксения Федоровна

Студент

Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина
г. Екатеринбург, ул. Мира, 19

Isaychik Kseniya Fedorovna

Student

Ural federal university named the first President of Russia B.N. Yeltsin
Ekaterinburg, Mira st., 19

Возникновение рыночных отношений привело к появлению такого понятия, как конкурентная борьба. Суть конкурентной борьбы состоит в улучшении или сохранении позиции предприятия на рынке, что достигается благодаря отличию поставляемых предприятием товаров от товаров-конкурентов как по степени соответствия конкретной потребности клиентов, так и по затратам на ее удовлетворение. Цель конкуренции – борьба за получение большей прибыли [1].

Благодаря конкуренции происходит выравнивание индивидуальных стоимостей, которое приводит к дифференциации размеров прибыли на основе различий в производительности труда и в управлении организацией. Также конкуренция способствует развитию научно-технического прогресса и удешевлению производственных издержек. Но в конкуренции можно отметить не только положительные, но и отрицательные стороны влияния на экономику. К

ним относят: импульсивность бизнеса, создание условий для безработицы, снижение качества, к которому приводит снижение цен.

Большинство предпринимателей относятся к конкуренции негативно и хотят стать монополистами в своей сфере.

Существуют способы отказа от понятия конкуренция. Одним из таких примеров являются предпринимательские сети, которые стали закономерным результатом перехода к рыночной экономике. Предпринимательские сети – это группа фирм, объединившихся с целью использования своих особенностей, ресурсов, специфических преимуществ перед другими для совместной реализации предпринимательских проектов [2]. Их суть заключается в том, что предприятия разных размеров тесно взаимодействуют и сотрудничают между собой. Результатом этого сотрудничества является как экономия на масштабах, так и экономия на разнообразии.

Причины возникновения сетевых форм бизнеса могут быть различными, но их объединяет общее стремление избежать неопределенности и сохранить устойчивость функционирования в условиях динамичности окружающей среды [3].

Предпринимательские сети, в которые входят субъекты крупного и малого бизнеса, являются иерархизированными: крупное предприятие занимает доминирующее положение в деловых операциях, являясь головным заказчиком.

Нестабильность рыночных отношений, порожденная постоянными изменениями хозяйственного порядка экономической системы, является одной из основных причин формирования предпринимательских сетей. Это решение довольно эффективно в условиях нестабильности, поскольку сетевое взаимодействие бизнеса в такой ситуации дает ряд существенных преимуществ:

- во-первых, оптимизацию налоговых платежей. Так как активы «сети» группируются таким образом, что позволяют минимизировать налоговые выплаты, а пассивы при возможности перекладываются на государство;
- во-вторых, в рамках сетевого взаимодействия возможно взаимное кредитование через механизмы рассрочки платежа и предварительной оплаты;
- в-третьих, угроза банкротства, нависшая над одним из предприятий и исходящая от предприятий, не входящих в сеть, отводится с помощью временного перераспределения партнерами ресурсов в пользу данного предприятия;
- в-четвёртых, защита от неправомерных действий государственных структур, за счет взаимной поддержки членов сети и перераспределения имеющихся ресурсов и капиталов.

Государственные структуры оказывают предпринимательским сетям стабильное поступление денежных средств за оказанные услуги и поставленный товар. Обычно товар поставляется по завышенным ценам, что и приводит к монополизации сети.

Предпринимательские сети создают входные барьеры для вступления на рынок новых предпринимателей. Соперничество новых предпринимателей с предпринимательской сетью довольно затруднительно, так как имеется

существенная разница в ресурсах. Это является одним из факторов снижения уровня конкуренции на рынке.

Еще один вид подобных объединений называется кластеры. Кластер – это отраслевое, территориальное и добровольное объединение предпринимательских структур, которые тесно сотрудничают с научными (образовательными) учреждениями, общественными организациями и органами местной власти для повышения конкурентоспособности собственной продукции, работ или услуг и содействия экономическому развитию региона [4]. Фирмы объединяются на основе договоренности по использованию ресурсов, инноваций для реализации своих предпринимательских проектов с более высокими финансовыми результатами.

В современных условиях кластеры можно определить в качестве монополистических объединений регионального или отраслевого уровня в промышленном производстве. Это связано с тем, что они занимают лидирующее положение на рынке, поэтому имеют возможность устанавливать уровень цен, который является для них наиболее выгодным, что влечет за собой получение монопольной прибыли. Так же участники кластера за счет совместной деятельности могут снизить затраты, например, на покупку сырья, транспортировку, подготовку персонала и много другое, что способствует увеличению прибыли предприятия.

Но что же эффективнее кластеры или предпринимательские сети? Кластеры и предпринимательские сети очень похожи. Действительно, многие ученые, например, У. Пауэлл [5] и Д. Хайта [6] применяют в своих работах подход к рассмотрению этих понятий, как синонимов.

Но все же, на первый взгляд незначительные, различия между этими понятиями занимают далеко не последнее по важности место в их деятельности. Основным отличием между предпринимательской сетью и кластером можно назвать, то, что кластеры образуются на основе официально-договорных отношений, а в предпринимательские сети на основе неформальных обязательств и доверия между участниками.

В настоящее время, сетевые объединения имеют существенные преимущества. Исходя из того, что конкуренция в современных условиях зависит от гибкости и производительности предпринимательских процессов, а не от географического расположения предприятий, доступа к ресурсам и масштаба организации.

Таблица 1 демонстрирует сравнение фирм, действующих в условиях предпринимательских сетей или кластеров и фирм, действующих в условиях рыночной конкуренции. Преимущества деятельности объединений очевидны. Подобные объединения оказывают положительное влияние не только на отдельные организации, но и на экономику в целом. В настоящее время, все больше предпринимателей стало замечать преимущества предпринимательских объединений и переходить в них. Возможно, в ближайшем будущем это и приведет к «смерти» конкуренции.

Таблица 1. «Сравнение деятельности фирмы в условиях конкуренции и в условиях кооперации сеть/кластер»

Признаки	Конкуренция	Кооперация сеть/кластер
Тип продукта	Стандартизированная	Разнородная и уникальная продукция
Ценообразование	Подстраивают цену в соответствии с рыночными законами	Диктуют цену на рынке
Условия входа новых компаний на рынок	Более низкие барьеры, чем при монополии или объединениях	Практические непреодолимые барьеры
Доступность информации для внешних фирм	Равный доступ ко всем видам информации	Некоторые ограничения

Список используемых источников:

1. Пострелова А.В., Маркин М.С. Оценка конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. 2013. №6. С. 398-402.
2. Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Ерофеев П.Ю. Организация предпринимательской деятельности. Спб.: Гуманистика, 2004. 448 с.
3. Светуныков С.Г., Светуныков М.Г. Патримониальные предпринимательские сети и конкурентная борьба // Современная конкуренция. 2012. № 1. С. 7-17.
4. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Спб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336 с.
5. Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Западная экономическая социология. М., 2004. С. 226-280.
6. Hite J.M., Hesterly W.S. The evolution of firm networks: From emergence to early growth of the firm // Strategic Management Journal. 2001. Vol. 22(3). P. 275-286.