УДК 330.3

JEL D21, L13

DOI: 10.17213/2312-6469-2019-2-62-71

КОНКУРЕНЦИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ

© А.В. Карев 2019

*Институт проблем управления им В.А. Трапезникова РАН,
г. Москва, Россия*

В статье анализируются эффект от конкуренции в зависимости от структуры рынка, распределения ресурсов и характера конкурентных процессов.

Ключевые слова: конкурентная борьба, ценовая конкуренция, специфические ресурсы, эффективность, информационная среда, механизм отбора.

COMPETITION AND ALLOCATION OF RESOURCES

© A.V. Karev 2019

Institute of Control Science of Russian Academy of Science, Moscow, Russia

Summary: In the article effect of the competition depending on structure of the market, resources distribution and the nature of competitive processes is analyzed.

Keywords: competitive processes, price competition, specific resources, efficiency, information environment, selection mechanism.

Конкурентные процессы могут проявляться в самых различных формах. Они имели место на всех этапах развития человеческого общества и приобретали порою очень жёсткие и затратные для общества формы.

Современную конкуренцию принято считать основной движущей силой экономического развития и механизмом достижения эффективных состояний на рынке, но она присутствует (хотя и ограничено) также и в системах с административным управлением.

Существуют различные подходы к описанию конкуренции: поведенческий, структурный и функциональный [7]. Но все они рассматривают конкуренцию как данность, позитивным образом влияющую на рыночные процессы, избегая при этом подробного анализа сущности этого явления.

Одно из стандартных определений конкуренции формулируется следующим образом: «Конкуренция — (лат. concurrentia — 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]. На практике, однако, конкуренция далеко не всегда ведётся цивилизованным способом.

Здесь следует отметить, что в большинстве случаев конкурентная борьба на рынке приводит к снижению ценового уровня и, как следствие, к снижению прибыли и доходов действующих на рынке компаний. Ценовой выигрыш здесь получают, прежде всего, потребители. Компании в большинстве случаев борются за долю на рынке, и только победители в конкурентной борьбе получают дополнительный доход, в основном, за счёт увеличения оборота. Проигравшие в конкурентной борьбе несут убытки или разоряются. Таким образом, результат конкурентной борьбы различен для разных участников рынка.

Конкуренция – это многоплановый динамический процесс, который не только стимулирует развитие экономики, но и поглощает ресурсы [4]. В условиях современной экономики на это не всегда обращают внимание, но в более ранние периоды истории человеческого общества цена конкуренции была очень высокой, поскольку предполагала военные конфликты [6]. Конкуренция также представляет собой механизм отбора в рыночной экономике, предназначенная для устранения с рынка наименее эффективных компаний и развития наиболее эффективных и конкурентоспособных, что и является источником ресурсных потерь.

Однако конкуренция предполагает также и перераспределение ресурсов – от наименее эффективных участников рынка к наиболее эффективным. Т.е. речь идёт о перераспределении ресурсов на основе рыночного механизма отбора эффективных компаний. Такая система сама по себе является затратной: в рыночной системе для выявления лучших компаний должно разориться не менее 80% из общего числа. По данным GALLUP [10], в течение 5-ти лет с начала деятельности разоряются 50% новых компаний. Как свидетельствуют отчёты Министерства Труда США Министерства Труда США [9], в течение последующих 20-ти лет на рынке остаётся лишь 20% компаний, остальные вытесняются с рынка или поглощаются конкурентами.

И это явно оптимистичный вариант развития событий. На практике, зависимости от отрасли (с разной степенью конкуренции) и текущей экономической ситуации всё может выглядеть ещё менее позитивно. И даже если часть их ресурсов не будет утрачена, а перейдёт к другим участникам рынка, потери всё равно велики. Тогда важным элементом эффективности конкурентного отбора становятся технологии банкротства и поглощения (например, Chapter 11 в США), позволяющие сохранить и интегрировать часть ресурсов компаний-банкротов. А суммарный экономический эффект должен учитывать затраты всех участников рынка, а не только победителей в рыночной борьбе, как я уже отмечал в [4].

В отсутствии рыночной системы ресурсы распределяются путём администрирования. В такой системе «конкуренция администраторов гораз-

до безжалостнее и быстрее перераспределяет ресурсы» [6], и скорость перераспределения является одним из её неоспоримых преимуществ. При этом эффективность подобного распределения зависит от качества управленческих решений, и ситуации быстрого выстраивания эффективных отраслей экономики соседствуют с примерами потерь и неэффективных решений в экономической сфере.

Рыночная экономика, ориентированная на потребителя, демонстрирует быстрое выстраивание эффективной системы производства и реализации товаров при наличии платёжеспособного спроса, но при этом вне поля зрения остаются понесённые в данном процессе и в конкретной отрасли затраты.

В том и другом варианте экономической системы успех в конкурентной борьбе тесно связан с распределением (и перераспределением) ресурсов, в первую очередь ресурсов редких. Если компания хочет успешно конкурировать за определённый редкий ресурс (в данном случае рынок), то другой редкий ресурс (технологии, редкое сырьё) должен быть интегрирован в компанию для обеспечения базиса успешной конкуренции.

Конкуренция есть борьба двух и более сторон за дефицитный ресурс, в случае рыночной конкуренции важнейшим ресурсом является рынок сбыта, как основной источник поступления денежных средств в компанию. Отсюда следует, что конкурентная борьба происходит в условиях дисбаланса ресурсов, который возникает в результате существующего дефицита или ограничения. 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.

Важно определить, какие ресурсы становятся объектом конкуренции, какие источником для развития конкурентных процессов, и что является целью. Рыночная конкуренция преследует несколько целей:

1. Для потребителей – насыщение рынка и установление адекватного ценового уровня.
2. Для компаний – завоевание доли рынка и получение прибыли за счёт увеличения объёма продаж на основе платёжеспособного потребительского спроса.
3. Для экономики в целом – повышение экономической эффективности на основе конкурентного отбора в среде участников рынка.

Но, в конечном счёте, все эти цели являются составляющими одной основной: эффективного распределения ресурсов в экономической системе. На рынке компании различным образом получают доступ к разным ресурсам: доступные ресурсы приобретают свободно на рынке, а более редкие стремятся интегрировать в структуру компании и контролировать. Что

вполне объяснимо: внешний редкий ресурс будет дорого стоить компании в случае приобретения на рынке.

Специфичные (редкие) ресурсы – это знания в определённых областях, контроль над технологиями, редкое сырьё и оборудование, и т. п. В развитой экономической системе трудовые ресурсы в большей части заменимы (или обучаемы), финансы также не являются редким ресурсом в современной развитой экономической системе (если не бороться с инфляцией путём сокращения денежной массы). Поэтому интегрирующие их компании используют сконцентрированные в них ресурсы как источник конкуренции и сами становятся центрами ресурсных затрат в экономике, разоряясь и подвергаясь слияниям на протяжении определённого периода времени в основной своей массе.

В случае слияния основными ресурсами, которые стремятся приобрести новые владельцы, являются, прежде всего, специфичные ресурсы, их цена и важность велика вследствие их редкости. Именно на обладании специфичными ресурсами строится успешная экономическая модель и успешная конкурентная борьба.

Только доля рынка (как объект конкуренции) находится во внешней среде и не может быть интегрирована во внутреннюю структуру компании. Поэтому за неё идёт постоянная борьба среди конкурирующих на рынке компаний.

Принято считать, что в средневековой экономической системе конкуренция если и не отсутствовала, то была крайне ограничена: «Почему русская система управления на протяжении столетий отвергала конкурентные отношения? Наиболее простой вариант ответа заключается в том, что конкуренция, хотя и ведёт ко всё более эффективной деятельности, но в каждый конкретный момент не позволяет наиболее полно использовать имеющиеся ресурсы. Наоборот, конкурентная борьба временно выводит часть ресурсов из оборота подобно тому, как отсутствие централизованного планирования вызывает недогрузку производственных мощностей на многих предприятиях. Такого рода неполное использование ресурсов является своего рода платой общества за высокую эффективность конкурентной экономики» [6].

Здесь заключен некий парадокс: чтобы добиться эффективности, нужно вывести часть ресурсов из оборота. Но если отбирать лучшее, то именно это и произойдёт: менее лучшее будет выведено из оборота. Административная система стремится использовать гораздо больший объём ресурсов (например, менее эффективных предприятий), отказываясь только от самых невыгодных вариантов.

Свобода конкуренции имела место и в средневековый период, но не на рынке труда в сельскохозяйственном производстве, она проявлялась, хотя и в ограниченной форме, на других рынках, например, при обмене товаров. В средневековой Европе, особенно в России с её громадными тер-

риториями, трудовой ресурс был крайне ограниченным – людей попросту не хватало, особенно в период войн, эпидемий, и т.п.

Потому в средневековой России и было введено и закреплено крепостное право, что трудовой ресурс был ограничен в сравнении с обрабатываемой землёй при заданном уровне технологий обработки земли на тот период. И здесь правящий класс поступал в строгом соответствии с логикой действий современных компаний: следует интегрировать редкий ресурс (работников – крестьян, да ещё с орудиями труда и тягловыми животными) в управляемую административно, подавляющую конкуренцию среду (помещичьи хозяйства) для обработки такого громадного земельного фонда. Иначе при таком дисбалансе ресурсов (трудоспособного населения и требующей обработки земли) конкуренция за рабочую силу привела бы к уменьшению обрабатываемых площадей.

Так же поступило Советское правительство в более близкие к нам времена: оно на десятилетия привязало крестьян к деревне. Но в этот период начали использоваться более эффективные машинные технологии обработки земли, что позволило многократно увеличить эффективность и сократить число занятых в сельском хозяйстве.

Помимо такого критерия, как отношение результата конкурентной борьбы к ресурсным затратам, важно также оценивать степень использования доступных ресурсов. Если слишком большая часть их выводится из оборота, то конкуренция явно имеет негативный эффект. Он явственно проявляется, например, в ситуациях, когда неконтролируемое введение новых технологий на рынок быстро уничтожает предшествовавшие им отрасли со всеми инвестированными ранее ресурсами, делает безработным занятый персонал, и т.д.

В связи с этим возникает вопрос: насколько эффективен современный рынок труда в рыночной экономике с его безработицей (в том числе скрытой), в сравнении с рынком, где задействовано почти всё население, хотя и с меньшей степенью интенсивности? И насколько эффективна обострённая конкуренция в рыночной экономике, следствием которой являются депрессивные регионы с высоким уровнем безработицы, ресурсы которых исключены из хозяйственного оборота? Ответ на эти вопросы вряд ли будет однозначным и имеет своё решение для каждой конкретной экономической ситуации.

Если принять в качестве критерия эффективности конкурентных процессов отношение достигнутого экономического эффекта к затраченным на это ресурсам, то следует оценивать совокупность всех действующих на данном рынке компаний, а к объёму прямых затрат присовокупить объём выведенных из оборота ресурсов: перепроизводства товаров (отчасти и оказанных услуг), обанкротившихся компаний или закрытых производств, и недоиспользования ресурсов.

Последний фактор особенно сложно оценивать именно в силу того, что он исключён из хозяйственного оборота, например: как учесть объём неиспользуемого интеллектуального капитала в форме полученного образования и приобретённых знаний, который остаётся мёртвым грузом и не используется в хозяйственной деятельности предприятий; как оценить потери компаний от снижения цен в результате конкурентной борьбы, если можно лишь примерно прогнозировать уровень цен при другой степени конкуренции, и т.д.?

Следует также учитывать неоднородность сравниваемых ресурсов и побочных эффектов (положительных и отрицательных) конкурентных процессов. Нельзя не учитывать и тот момент, что требуемый эффект может быть получен с большим временным лагом, что трудно поддаётся учёту. Поэтому задача оценки эффективности конкурентных процессов крайне непростая, и она не имеет на текущий момент однозначного решения: количественная, да и качественная оценка затруднена и часто бывает неоднозначной.

Природа конкуренции имеет двойственную направленность: с одной стороны, она позволяет развивать систему сбыта и способствовать созданию новых технологий, с другой – ограничивать, в частности, рост цен на свободном рынке.

Это обстоятельство характеризует её как фактор воздействия на ресурсы системы: она и поглощает их, и способна привести систему в новое, более эффективное состояние. Она способствует достижению эффективности, когда стимулирует компании создавать новые технологии и методы управления. Но она также заставляет конкурирующие компании расходовать ресурсы, особенно при росте числа конкурирующих сторон. Поэтому конкуренцию в ряде случаев ограничивают и стремятся держать под контролем. Для сглаживания этих отрицательных эффектов конкурентных процессов в ряде стран применяется государственное регулирование – типичный административный метод.

Распространённый вариант ограничения конкуренции представляют различные нормативные акты и законодательные решения в этой сфере. Они вынуждают компании даже при большом их числе на рынке поступать одинаково, поскольку единые нормы прописаны законодательно и обязательны к исполнению.

Регулирование (мягкое) рынков на уровне законодательства в европейских странах проводится регулярно, как и поддержка ряда убыточных отраслей (преимущественно в сельском хозяйстве, отдельных сфер малого предпринимательства).

Высокие риски для участников рынка, сопутствующие свободной конкуренции, уже давно являются одной из причин её ограничения в развитых странах. Система рекомендованных цен и ограничение числа дилеров, применяемые в торговле, – это способ ограничить конкуренцию и

предотвратить потери от ценовых колебаний на рынках, где наличествует небольшой потенциальный объём спроса. Определённое время массовых распродаж на массовых рынках на самом деле защищает продавцов от непредсказуемого ценового демпинга конкурентов.

Для эффективной работы и установления на рынке справедливой системы цен крайне важен ресурсный баланс в экономической системе. Вместе с тем, практически невозможно полностью использовать экономические ресурсы, задействовать их предельно эффективно в каждый момент времени. Какая-то часть ресурсов всегда будет находиться вне хозяйственного оборота или будет задействована не самым эффективным образом.

Эффект от конкуренции также ограничен потенциальными возможностями каждой системы. Чем меньше ресурсов (в форме потенциала потребительского спроса, количества потенциальных дилеров, привлечённых финансов) на конкретном рынке, тем менее участники рынка будут готовы обострить конкуренцию, но скорее ограничить её с целью сохранения рынка и поддержания продаж на стабильном уровне. Ярким примером тому служит рынок дорогих автомобилей, с его ограничениями для дилеров со стороны производителей.

Существенным фактором, влияющим на эффект от конкуренции, является уровень финансирования экономики. Недостаток финансирования рыночной среды стирает границы ценовых сегментов и социальных групп, дифференцированных по уровню их доходов, большинство потребителей стремится просто покупать дешевле. Конкуренция на основе более низкой цены производимого товара неизменно приводит к ситуации ухудшающего отбора и снижению качества продукции.

В любом обществе конкуренция не пронизывает все его сферы (несмотря на утверждение о непрерывной «войне всех против всех»), а имеет определённые области распространения, а также периоды обострения и затухания. Не стремятся компании к постоянной обострённой конкуренции, т.к. она поглощает ресурсы, а участникам рынка нужны стабильные периоды, чтобы их накапливать и инвестировать на стабильном рынке. Поэтому конкурентные процессы не развиваются линейно – они имеют определённую периодичность, сопровождающуюся периодами затухания и всплесков. В сущности, конкуренция способствует процессу движения к эффективному состоянию обмена на рынке, но в состоянии достигнутой эффективности её уровень стремится к нулю [2], – это инструмент ограниченного воздействия на рынок и конкурентов.

Ограничения и ресурсы конкретного рынка определяют его структуру, и, как следствие, – характер конкурентных процессов. Так, укрупнение компаний приводит к замещению множества мелких производителей меньшим числом более крупных и меняет структуру конкурентных отношений: от рынка свободной конкуренции к олигополии, которая более эффективна на крупных рынках.

Если на рынке совершенной конкуренции никто из его участников не может повлиять на цену [8], то в чём тогда проявляется конкуренция? Это интересный случай затухания конкурентных процессов, причём в тех условиях, когда рост числа участников процесса вроде бы предполагает её дальнейшее усиление. Конкуренция в таких ситуациях проявляется во внешнем влиянии, т.е. цену на данном рынке может изменить ценовое предложение и условия поставщиков, изменение конъюнктуры, влияние аналогичных товаров на смежных рынках и т. п., но не сами продавцы.

Конкуренция ограничена и в олигополии: такой рынок довольно часто демонстрирует стратегию, когда несколько игроков не стремятся обострять конкуренцию, дабы не потерять собственные позиции. Хотя и обладают такой возможностью, но им это часто невыгодно. А в монопольном рынке конкуренция отсутствует по определению. Значит, зависимость уровня конкуренции от числа конкурентов на рынке максимальна при средних значениях этого числа. Именно в такой ситуации конкурентные процессы могут существенно изменить ситуацию на рынке – прежде всего это касается уровня цен.

Стоит также отметить тот факт, что конкуренция всегда способствовала укрупнению конкурирующих единиц и вызывала к жизни различные формы их организации.

Так, в традиционалистских восточных обществах была распространена клановая организация конкурентных сообществ, внутри которых конкуренция подавляется, но между которыми она порой принимает крайне обострённые формы. В экономических системах развитых стран они сначала возникли в форме отдельных компаний, затем в форме их объединений (например, в форме конгломератов, в форме промышленных кластеров), и позднее – транснациональных концернов, внутри которых конкуренция ограничена внутренней структурой управления, как и в большинстве компаний [5], но во внешней среде (на рынке) она также принимает самые острые формы.

Технологии способны расширить пределы использования ресурсов и усилить эффект от конкурентных процессов. С появлением компьютерных систем и развитием информационных технологий появился ряд новых возможностей: мобильный офис, упрощение бухгалтерского учёта, обработка и хранение больших массивов клиентских данных и т.д. Это сильно изменило характер бизнес-процессов и обострило конкуренцию в бизнес-среде.

Теперь участником конкурентных отношений на рынке может стать практически каждый – это было хорошо показано в [2]. Массовая конкуренция стала символом нового времени, в отличие от прошлых времён, когда число конкурирующих агентов на рынке было ограничено в силу существующих технологий и традиций (например – цеховая система производства).

Технологически в современном мире гораздо больше перспектив для развития посредством конкурентной борьбы, чем ранее, когда уровень развития технологий был примерно одинаков, и даже технологические новинки не часто давали кардинальное конкурентное преимущество. Но появилось также больше возможностей контроля за технологическими и рыночными процессами, и, следовательно, ограничения конкуренции.

Так, при цеховом производстве (при жёстко ограниченной внутренней конкуренции) воспроизводились примерно одинаковые технологии, а в обмене участвовали сотни мелких производителей. А современные технические достижения за несколько десятилетий вызвали к жизни крайне удобные массовые системы коммуникаций, которые контролируются несколькими провайдерами.

Но конкурентное преимущество в современном информационном мире может быть очень скоротечным. Пока информация, знание или технология являются достоянием узкого круга лиц, цена такого информационного продукта велика и ведёт к выстраиванию иерархических зависимостей. Как только она получает широкое распространение, её цена падает.

Развитие технологий передачи, обработки и хранения информации кардинально изменило эту сферу человеческой деятельности, многократно повысив эффективность работы с информацией. При этом затраты на создание самих средств и технологий передачи, обработки и хранения информации не так велики относительно достигнутого эффекта, а сама удельная цена затрат на распространение и хранение информации может стремиться к нулю при большом числе пользователей. Что позволяет получить в данной отрасли большой эффект от конкуренции при относительно низких затратах.

Основой успеха в конкурентной борьбе, причём в рамках любой экономической системы, служит интеграция редких ресурсов во внутреннюю среду компании, как базиса для развития конкуренции.

Основная цель конкуренции – перераспределение ресурсов эффективным образом.

Вместе с тем, конкурентные процессы ограничены даже в экономической среде и не имеют повсеместного распространения, а также обладают определённой периодичностью. Характер конкурентных процессов определяется структурой рынка, обусловленной его ограничениями и доступными ресурсами.

Основной эффект от конкуренции – высокое качество товаров и эффективность рыночных компаний достигается путём конкурентного отбора. В этом процессе расходуется или остаётся незадействованной определённая доля ресурсов.

Поэтому для эффективной конкуренции важно достичь максимально возможного отношения результата к затратам и не допустить вывода из хозяйственного оборота значительной доли используемых ресурсов.

Литература

1. Алле М. Условия эффективности в экономике. – М.: Научно-издательский центр «Наука для общества», 1998.
2. Бизнес в стиле фанк: Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. [Павла Павловского]. – 3-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003.
4. Карев А.В. Роль фактора конкуренции в развитии рыночной системы // Вестник Южно-российского государственного технического университета. 2012. № 3.
5. Природа фирмы / Под ред. О. И. Ульямсона и С. Дж. Уинтера / Пер. с английского. – М.: Дело, 2001.
6. Прохоров А. П. Русская модель управления. – М.: ЗАО «Журнал эксперт», 2002.
7. Третьяк Н.А., Жигун Л.А., Методологические основы динамических состояний конкуренции // Современная конкуренция. 2008. № 4.
8. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: Гном и Д, 2001.
9. Business Employment Dynamics [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – [NE Washington]: U.S. Bureau of Labor Statistics, 2016. – Режим доступа: <https://www.bls.gov/bdm/entrepreneurship/entrepreneurship.htm>, свободный. – Загл. с экрана.
10. Why So Many New Companies Fail During Their First Five Years [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – [Washington, D.C.]: GALLUP News, 2014. – Режим доступа: <http://news.gallup.com/businessjournal/178787/why-new-companies-fail-during-first-five-years.aspx>, свободный. – Загл. с экрана.

Поступила в редакцию

15.02.2019

Карев Александр Викторович – кандидат экономических наук, научный сотрудник, Институт проблем управления РАН им. В.А. Трапезникова, г. Москва, Россия.

Karev Alexander – researcher, PhD in Economics, Institute of Control Sciences RAS, Moscow, Russia.

Россия, 117997, г. Москва, ул. Профсоюзная, 65
65, str. Profsoyuznaya, Moscow, 117997, Russia
e-mail: ros_70@mail.ru