

роэкономических категорий, которые используют другие экономические науки. Применение в макроэкономике приемов и методов других наук позволяет более полно представить макроэкономическую характеристику процессов, на которые влияют исторические, отраслевые, управленческие, демографические, региональные и другие факторы.

В целом экономическая теория нацелена на формирование современного экономического мышления, отражающего реальные процессы совершенствования национальной экономики.

Особая роль экономической теории состоит в выработке научно обоснованной экономической стратегии и политики, что находит свое выражение в программе социально-экономического развития страны. Реализация задач программы — функция всех наук.

Л и т е р а т у р а

1. Аникин А.В. Юность науки: жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. М., 1985.
2. Жамс Э. История экономической мысли XX в. М., 1959.
3. Маркс К. Капитал. Т. 1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: В 2 т. Т. 1. Принципы, проблемы и политика. М., 1992.
5. Черковец В. Политическая экономия как наука: историческая тенденция и социальная востребованность // Рос. экон. журн. 1996. № 3.
6. Барр Р. Политическая экономия / Пер. с фр.: В 2 т. М., 1995.
7. Теоретическая экономика. Политэкономия / Под ред. Г.П. Журавлевой, Н.Н. Мильчаковой. М., 1977.
8. Экономическая теория (политэкономия) / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. М., 1997.

К ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

*А.А. Праневич,
доцент, докторант*

Рыночная конкуренция как господствующий тип утверждается в условиях либерального общества. Однако с развитием институтов она развивается, принимая в социально-либеральном обществе более сложные и развитые виды. Усложнение рыночной конкуренции при этом связано с изменением соотношения между рассредоточением и концентрацией экономической власти. Экономическая власть понимается как способность ока-

зывать в рамках экономической жизни экономическими средствами свое влияние на другие субъекты, с тем, чтобы приспособить их поведение к своим интересам. Рассредоточение экономической власти, лежащее в основе конкуренции, означает, что предприниматель имеет незначительную долю продаж на рынке, может без препятствий вступать в какую-либо сферу деятельности, не в состоянии воздействовать на объем общего предложения и на цены, а его уход не подрывает нормального функционирования данного рынка.

Широкое рассредоточение экономической власти характерно для периода свободной конкуренции. В этот период конкуренция являлась ведущим типом взаимодействия хозяйствующих субъектов. Данный период характеризуется: близкой к атомистической структурой спроса и предложения; низкой концентрацией производства и предложения, преобладанием мелких и мельчайших фирм; почти полным отсутствием разделения капитала-собственности и капитала-функции; отсутствием более или менее значимой дифференциации продукта, отсутствием больших различий в качестве; отсутствием входных и выходных барьеров; невозможностью производителя влиять на цены; отсутствием устойчивой тенденции к росту цен вследствие большого предложения, стабильного спроса; зависимостью массы и нормы прибыли в большей мере от способности производителя снижать издержки производства; более низкой, чем в последующие периоды, степенью централизации государственной власти, отсутствием устойчивых центров экономической власти.

Признаки свободной конкуренции частично совпадают с характеристиками «совершенной» конкуренции или «совершенного» рынка (атомизированность предложения, неспособность производителя влиять на цену), но это не дает основания отождествлять их. Модель совершенной конкуренции разработана швейцарским экономистом Л. Вальрасом и итальянским экономистом В. Парето и представляет собой абстрактное теоретическое построение, оторванное от реальной действительности. Совершенная конкуренция обладает свойствами (мгновенная передача и переработка информации, отсутствие каких-либо предпочтений и различий во вкусах, гомогенность товаров, отсутствие издержек, связанных с совершением сделок), которые отличаются от свободной конкуренции и вряд ли могут быть реализованы в действительности, представляют некую идеальную модель. Следовательно, отождествление абстрактной модели «совершенной» конкуренции и стадии свободной конкуренции, все еще встречающееся в экономической литературе, неправомерно.

Отмеченные выше черты конкуренции дают основание характеризовать данный этап развития как эпоху капитализма свободной конкуренции. Этот термин имеет устоявшееся и общепринятое значение. На наш взгляд, данная характеристика представляется не совсем точной.

Во-первых, слабость транспортной и информационной инфраструктуры приводила к тому, что рынки были масштабно ограничены определенными региональными рамками. Сегментации отраслевых рынков способствовала стандартизация производства и потребления. Конкурентная ситуация на товарных рынках в этот период носила неустойчивый характер. Все это порождало мощные частнокапиталистические тенденции. Однако возникающая монополия не являлась устойчивой. Конкурентное давление сохранялось по причине отсутствия барьеров входа на рынок. Так, например, с 1860 г. стали возникать пулы — временные соглашения между независимыми фирмами о единых ценах, тарифах, квотах производства. При выполнении этих условий им выплачивались премии, а при нарушении налагались штрафы. Причинами неустойчивости таких объединений были разногласия между участниками (выход одного из них разрушал пул) и невыгодные условия договора. Эти же причины лежали в основе неустойчивости картелей [1, с. 258].

Во-вторых, свертывание государственного участия в механизме функционирования и развития экономики. Ограничение функций государства было характерно только для Великобритании, экономика которой функционировала на началах «фритредерства». В основе такой ситуации лежала исторически сложившаяся промышленная и колониальная монополия Англии. Во всех остальных странах государство использовало протекционистские меры и другие формы государственной поддержки для восполнения своего отставания.

В-третьих, на рынке труда наблюдалась ситуация монополии работодателя, монополии спроса, вследствие чего предприниматели могли диктовать свою власть.

На основании вышеизложенного, можно определить данный этап развития как период «квазисвободной» конкуренции, при этом надо учитывать, что через него прошла только узкая группа стран первого эшелона капиталистического развития (Англия и США), а его временные рамки оказались очень короткими (с середины 50-х до 90-х гг. XIX в.). С точки зрения рассредоточения и концентрации экономической власти для периода квазисвободной конкуренции были характерны атомизированность предприятий, с одной стороны, и незначительная

концентрация экономической власти, которая носила неустойчивый характер, с другой.

На рубеже XIX—XX вв. начался процесс перехода рыночной системы хозяйствования к новой стадии, характеризующейся господством олигополистических структур. Доминирование олигополистических структур привело к изменению в соотношении концентрации и рассредоточения экономической власти. Если в период квазисвободной конкуренции наблюдалось чередование монополии и конкуренции, то на данной стадии развития возникают субъекты, обладающие устойчивой экономической властью. Это, с одной стороны, открывает новые возможности для развития экономики, связанные с инвестированием в отрасли, обладающие высоким эффектом от масштаба, развитием разного рода неценовых форм конкуренции, удовлетворением разносторонних запросов потребителей, а с другой стороны, открывает широкие возможности злоупотребления монопольной властью, извлечения выгод через взвинчивание цен, ограничение прав потребителей.

Возможность для злоупотребления монопольной властью на этапах становления олигополистической конкуренции, особенно в первой трети XX в., была связана с сохранением институтов либерального общества, прежде всего принципов свободы контракта. Это открывало дорогу для развития картелей, синдикатов, применения методов насильственного подавления конкурентов. Новые условия диктовали необходимость изменения институциональных рамок конкурентного взаимодействия, ограничения возможности для злоупотребления монопольной властью.

Новые институциональные рамки были направлены на создание новых условий конкурентного взаимодействия, которые обеспечивали бы ориентацию этих структур на развитие экономики. Эти институциональные рамки включают антимонопольное регулирование, усиление требований к этике бизнеса, запрет на нечестную конкуренцию, возросшие требования со стороны государства в области экологического, трудового законодательства, усиление роли общественных организаций — профсоюзов, союзов потребителей. В течение почти всего XX в. наблюдалось тесное взаимодействие между становлением институтов социально-либерального общества и развитием олигополистической конкуренции.

После периода преобладания в первой трети XX в. жестких монополистических структур постепенно утверждается модель олигополистической конкуренции. Она характеризуется тем,

что в деятельности олигополистических структур синтезируются конкурентные и монополистические начала. Олигополистическая организация, с одной стороны, ограждает фирмы от потерь чрезмерной конкуренции, делает политику олигополий относительно «прозрачной» друг для друга, и, с другой стороны, избавляет от торможения продуктовых и технологических инноваций, завышения цен, ограничения объема производства и других негативных эффектов, присущих монополистической организации производства. Устойчивость олигополистических структур как центров экономической власти объясняется наличием естественных барьеров входа: большими размерами первоначального капитала; насыщенностью, благодаря наличию конкуренции, спроса; умеренной массой и нормой прибыли; особенностями товара и его обслуживания; эффектом масштаба; владением патентами и контролем над стратегическим сырьем.

Типичными для олигополистических структур являются взаимосвязи, основанные на иерархии между хозяйствующими субъектами, каждый из которых, обладая определенной долей экономической власти, в то же время подчиняется экономической власти лидера (неформальный сговор, например), с одной стороны, а с другой, сохраняется возможность вступать в жесткую конкурентную борьбу. Например, в условиях стабильности на рынках, где ценовая конкуренция ограничена, борьба за долю на рынке осуществляется методами неценовой конкуренции. Но при этом всегда существует возможность борьбы за изменение состава этих олигополистических структур (например, при изменении рыночных условий, технологических сдвигах со стороны компаний других стран), что приводит к вспышке «войны цен». Так, японские компании за счет более низких издержек производства вели борьбу за то, чтобы войти в олигополистические структуры на автомобильных рынках США. Они отвоевали часть автомобильного рынка, затем стали осуществлять с американскими компаниями совместные проекты и действовать по определенным правилам. Например, автомобильная фирма США «Форд» сотрудничает с японской «Маздой» по производству автомобиля «Эскорт», основой которого послужила модель «Мазда 323» [2, с. 28]. Однако прекращение ценовой конкуренции не означает прекращение конкуренции вообще. До новой вспышки «войны цен» на основе изменившегося соотношения сил и конкуренция продолжается иными средствами — методами неценовой конкуренции.

В отличие от периода квазисвободной конкуренции этап олигополистической конкуренции характеризуется установле-

нием устойчивых связей между производителями и потребителями. Этому способствует бурное развитие маркетинга, конкуренция в области качества и послепродажного обслуживания. Данному этапу характерен дуализм сосуществования монополизированных и немонополизированных отраслей. Следует отметить, что доминирование олигополистических структур не ведет к ослаблению конкуренции, так как рынку присущи динамичность, постоянное изменение его границ, внутренней структуры.

На рубеже 1960—1970-х гг. в передовых промышленных странах начинается переход к постиндустриальной стадии развития. Именно с развитием постиндустриальных технологий завершается становление, с одной стороны, социально-либерального общества, которое получает для себя адекватную техническую базу, с другой стороны, меняется характер рыночной конкуренции. Эту конкуренцию можно охарактеризовать как глобально-интегрированную конкуренцию.

Усилению конкуренции способствует НТР, при этом конкуренция сохраняет регулируемый характер, что находит отражение в новых формах взаимодействия хозяйствующих субъектов. Но на смену жестким конкурентным структурам приходят структуры более гибкие и подвижные. Простейшие виды единства действий — «лидерство в ценах», картельные соглашения — уступают место более развитым формам межфирменного сотрудничества производственного и научно-исследовательского характера, слияния и поглощения сменяются организацией совместных производств.

Взаимодействие хозяйствующих субъектов осуществляется на основе синтеза конкуренции и кооперации, ведущего к появлению структур сетевого типа. Подобные «промежуточные отношения» между фирмами предполагают, во-первых, определенную степень независимости контрагентов и, во-вторых, согласование отдельных направлений или параметров деятельности. Такой тип взаимодействия становится сегодня преобладающим в мировой экономике.

Сетевые структуры имеют многоуровневый характер. Во-первых, происходит интеграция крупного и малого бизнеса, которая может приобретать формы субподрядных связей и отношений, франчайзинга, венчурного предпринимательства, лизинга. Во-вторых, развивается процесс кооперации и интеграции в рамках финансово-промышленного капитала. По данным ООН, в настоящее время в мире насчитывается более 35 тыс. крупных интегрированных финансово-промышленных струк-

тур, половина которых приходится на США, Японию, Германию и Швейцарию. Под их контролем находится от 1/3 до 1/2 промышленного производства, более половины внешней торговли, более 3/4 патентов и лицензий на высокие технологии, ноу-хау [3, с. 275].

В настоящее время наблюдается укрупнение и объединение компаний в огромные многопрофильные холдинги. С помощью кооперации партнеры достигают преимуществ, которых в одиночку невозможно было бы добиться. Появляются образы неизвестных ранее корпораций — «сетевых, интеллектуальных, глобальных, наконец, виртуальных» [4, с. 66]. Это говорит о том, что современные деловые отношения являются по своей природе в большей степени кооперативными, чем конкурентными. Процесс межфирменного сотрудничества вышел за национальные границы и носит интернациональный характер, принимая в основном те же формы, что и внутри страны. Происходит образование единого экономического пространства, где основными хозяйствующими субъектами становятся не страны, а компании и сетевые структуры. т.е., с одной стороны, современную конкуренцию можно определить как глобально-интегрированную, поскольку она охватывает сетевыми структурами все сектора экономики, преодолевая дуализм крупного финансово-промышленного капитала, малого и среднего бизнеса. С другой стороны, ее можно определить как глобально-интегрированную, поскольку она принимает всемирный характер.

Следует отметить, что на современном этапе возникает проблема между глобальным характером конкуренции и слабостью институциональных ограничителей, характерных для социально-либерального общества, на международном уровне. Все ТНК, сетевые структуры, альянсы имеют несравненно большую свободу действий и возможности злоупотребления своей экономической властью в развивающихся странах по сравнению со странами развитыми. Закрепляется неравенство стартовых, экономических и социальных условий и переносится с национального уровня на международный. Поскольку вероятной перспективой дальнейшего развития является глобально-интегрированная конкуренция, то необходимо определение соответствующих институциональных рамок на международном уровне.

Особенностью догоняющего развития, характерного для стран второго «эшелона» мирового производственно-экономического прогресса, является освоение технологий и экономических механизмов, уже созданных в странах-лидерах. Применительно к

развитию институциональных условий конкурентного взаимодействия в условиях догоняющего развития возникает задача ускоренного становления сложных видов рыночной конкуренции, минуя простые. Экономика стран догоняющего развития вынуждена интенсифицировать внешнеэкономические связи таким образом, чтобы одновременно защитить приоритетные отрасли и повысить конкурентоспособность всей национальной экономики. Возникает дилемма: с одной стороны, открытость национальных границ, насаждение конкурентной среды со стороны компаний развитых стран, которые сильнее в технологическом, финансовом отношении, может привести к тому, что практически не сложится национальный рынок; с другой стороны, необходимость учета внешнего аспекта предполагает более высокую степень монополизации и концентрации экономической власти, приоритетное развитие отдельных отраслей, использование протекционистских мер, что в конечном итоге приводит к ослаблению конкуренции на внутреннем рынке и огосударствлению экономики. Поэтому возникает проблема такого открытия экономики страны, которая способна решить эти противоречивые задачи. В этой связи резко возрастает роль государства, которое должно обеспечить этот баланс. Внешнеэкономическая политика государства является важнейшим фактором успешности экономического «прорыва» страны, поддержания конкурентной среды на внутреннем рынке, стимулирования развития собственного национального производства.

Но далеко не во всех случаях вышеуказанное противоречие удавалось разрешить. В некоторых случаях процессы рыночной модернизации, в том числе становление институциональных структур современной рыночной конкуренции, не были успешными. Высокая степень монополизации и концентрации этих структур и их связь с государством приводили к ловушке «центрально-управляемого хозяйства» и закреплению неэффективных неформальных институтов старого типа. Ряд стран попал в подобную ловушку.

Попала в такую ловушку и Республика Беларусь, и развитие пошло по пути становления административного рынка. Развитие конкурентного взаимодействия шло в рамках административно-централизованной структуры, на неформальной основе, на основе неузаконенности, что привело к воспроизводству нового вида статусной конкуренции.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Современное общество проходит в своем развитии ряд стадий, которые можно определить как либеральное и социаль-

но-либеральное, которым соответствуют разновидности рыночной конкуренции. Либеральному обществу соответствует квазисвободная конкуренция, периоду становления социально-либерального общества — олигополистическая конкуренция, современному зрелому социально-либеральному обществу — глобально-интегрированная конкуренция.

В странах догоняющего развития существует проблема ускоренного формирования под эгидой государства сложных видов рыночной конкуренции с соответствующими условиями олигополистической конкуренции, а сейчас уже и глобально-интегрированной конкуренции, что порождает серьезные противоречия в процессе их модернизации, приводящие к ловушке «центрально-управляемого хозяйства». Классическим примером является Республика Беларусь, где развитие рыночной конкуренции было прервано, а в рамках административно-командной экономики возродилась статусная конкуренция нового вида.

Л и т е р а т у р а

1. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. М., 1959.
2. Современный рынок: природа и развитие / Под ред. Э.П. Дунаева, И.Е. Рудаковой. М., 1992.
3. Шамхалов Ф. Государство и экономика (власть и бизнес). М., 1999.
4. Мильнер Б. Крупные корпорации — основа подъема и ускоренного развития экономики // Вопр. экономики. 1998. № 9. С. 66.

ХАРАКТЕР ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

*Г.А. Примаченок
канд. экон. наук, доцент*

Переживаемый отечественной экономикой период трансформации характеризуется незавершенностью основных институциональных преобразований. В первую очередь не решена проблема эффективного собственника. Ни одно из условий институционального развития, а также ни один из методов управления правами собственности в Республике Беларусь полностью не реализованы. После проведения формальной (условной) приватизации вместо персонификации и спецификации прав собственности наблюдается размытость этих прав. Иными словами