

© 2009 г.

И. Галица

доктор экономических наук
(Институт экономики и
прогнозирования НАН Украины)

КОНКУРЕНЦИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: НОВЫЕ АСПЕКТЫ

Глобальные трансформации, произошедшие в мировом развитии начиная с последней четверти XX столетия, обусловили существенные изменения в мировой хозяйственной среде. Это коснулось практически всех аспектов экономической теории и практики и, в том числе, теоретических основ и практического функционирования такой важнейшей подсистемы рыночного механизма, как конкуренция.

Если рассматривать вопрос с традиционных экономических позиций, характерных в основном для доглобализационного этапа, то монополизация воспринималась у нас, как правило, в качестве исключительно негативного явления, а развитие конкуренции (и, в первую очередь, на внутреннем рынке) – как исключительно положительный процесс. Между тем монополизация, как и конкуренция, возникла в ходе эволюции экономических систем. А эволюция, как известно, не создает исключительно негативных или исключительно положительных форм. В ее процессе возникают формы, которые жизнеспособны в данных конкретных условиях хозяйствования. Монополизация исторически возникла в конце XIX – начале XX века как форма выживания фирм в условиях обострившейся конкурентной борьбы, дающая монопольным объединениям существенные преимущества.

Монополизация и конкуренция – это два неотъемлемых элемента рыночной системы, динамика и взаимодействие которых во многом влияют на экономический процесс. Эти явления находятся в диалектическом взаимодействии и противоречии. Каждое из них имеет свои положительные и отрицательные стороны. Причем то, что является достоинством монополизации, зачастую является существенным недостатком конкуренции и наоборот.

Для осуществления традиционной конкуренции необходимо, чтобы на рынок вышло определенное количество производителей с одноимен-

ными товарами или товарами-аналогами, т.е. различными товарами, но удовлетворяющими одинаковые потребности. Таким образом, традиционная конкуренция требует дублирования производства одноименных товаров, товаров-аналогов и, соответственно, дублирования производственного потребления ресурсов для их изготовления. В случае банкротства фирм, проигравших конкурентную борьбу, происходит растрата ресурсов. При наличии традиционной конкуренции существенно ограничена возможность значительной концентрации производства, а следовательно, и экономии на масштабах производства, также возможность существенной концентрации материальных, финансовых и трудовых ресурсов и маневрирования ими.

Вместе с тем традиционная конкуренция создает условия для развития состязательности между хозяйствующими субъектами, и на этой основе формируются мощные стимулы для повышения эффективности производства. Постоянная угроза банкротства как результат проигрыша в конкурентной борьбе заставляет систематически искать и использовать любые способы повышения эффективности производства. Кроме того, для управления монополизированными фирмами, как правило, не требуются громоздкие высокоцентрализованные административно-командные системы.

В свою очередь, монополизация до определенной степени позволяет избежать дублирования производства одноименных товаров и товаров-аналогов, растраты ресурсов при банкротстве фирм; создает предпосылки для значительной экономии на масштабах производства и концентрации материальных, трудовых, научно-технических и финансовых ресурсов. Однако монополизация практически сводит к минимуму какую-либо состязательность и, в конечном счете, ведет к экономической стагнации. Кроме того, для управления монопольными объединениями требуются мощные административно-командные структуры.

Таким образом, ни монополизацию, ни конкуренцию нельзя однозначно рассматривать со знаком “минус” или “плюс” как исключительно отрицательное или положительное явление. Каждое из этих явлений – продукт эволюции рыночной системы и имеет свои положительные и отрицательные особенности.

Однако приведенные выше утверждения характерны и справедливы в основном для доглобализационного этапа. В условиях ускоренного развития глобализации и создания глобальных рынков коренным образом

меняется роль конкуренции и монополии. К этому выводу приходят ученые Ю. Киндзерский и Г. Паламарчук. Они указывают, что «...основы и рычаги конкурентной политики и обеспечение конкурентоспособности кардинально эволюционировали за последние полстолетия: от полного отрицания монополии как тормоза, который сдерживал развитие, до подъема и стимулирования ее как основы повышения эффективности производства и обеспечения конкурентоспособности; от рассмотрения монополии только в пределах национального хозяйства до ее рассмотрения в качестве субъекта международной деятельности; от ограничения деятельности монополии и контроля за монопольными рынками до обеспечения условий, которые бы устраняли преграды для доступа на монопольные рынки; от традиционного антитрестовского регулирования до стимулирования восстановления высокого уровня концентрации производства»¹.

Сделанный выше вывод является абсолютно правильным, так как на современных глобальных рынках, где постоянно возрастает уровень конкуренции, могут победить только субъекты, имеющие «стальные экономические мускулы». Причем необходимо учитывать два очень важных момента: **во-первых, сейчас на глобальных рынках (особенно на рынках глубокой переработки продукции и высокотехнологических рынках) зачастую могут победить лишь субъекты, имеющие монопольный статус на национальном рынке; во-вторых, ликвидация субъектов хозяйствования, имеющих монопольный статус на национальном рынке, в значительном количестве случаев может подорвать конкурентоспособность национальной экономики на мировой арене.**

Однако при этом очень важно принимать во внимание следующую закономерность. Любая крупная производственная структура (имеющая или не имеющая монопольный статус на внутреннем рынке) с административно-командными внутрифирменными механизмами управления по мере дальнейшего укрупнения теряет свою мобильность, что существенно снижает эффективность ее хозяйствования.

Эта закономерность объясняется тем, что в крупных субъектах хозяйствования с жесткими административно-командными внутрифирменными механизмами управления:

- существует система многоуровневого и многоступенчатого согласования управленческих решений и действует параболический принцип

¹ Киндзерский Ю., Паламарчук Г. Проблемы национальной конкурентоспособности и приоритеты конкурентной политики в Украине // Экономика Украины. 2006. №8. С. 20.

их принятия, который состоит в том, что решение проходит согласование на всех уровнях (начиная с самого низшего) и лишь после этого «поднимается» на верх и утверждается руководством фирмы, а затем последовательно доводится («спускается») до всех уровней управления;

- происходит делегирование ответственности с нижестоящего уровня на вышестоящий (вплоть до высшего руководства фирмы), а это, в свою очередь, приводит к размыванию ответственности за подготовку и принятие решений, что неминуемо сказывается на их качестве;

- отсутствует прямая зависимость между оплатой труда менеджеров среднего уровня и результатами их деятельности;

- существует возможность на каждом уровне управления «задушить» любую творческую инициативу нижестоящего сотрудника;

- создается возможность сопротивления инновациям со стороны менеджеров среднего звена, так как внедрение этих инноваций не приносит существенной прибыли менеджерам, и в то же время существенно изменяет их устоявшиеся условия работы;

- возникает «конкуренция компетенций», то есть конкуренция за сферы влияния внутри фирмы и внутрифирменные ресурсы.

Учитывая все вышеизложенное, **административно-командные внутрифирменные механизмы управления у крупных субъектов хозяйствования должны заменяться системами внутрикорпоративных и внутрифирменных рынков.** Это существенно повысит эффективность деятельности «глобальных игроков» на мировом рынке.

Развитие внутрикорпоративных и внутрифирменных рынков означает, что центральные управляющие органы крупных корпораций оставляют за собой общее стратегическое руководство, но вместе с тем на внутрикорпоративном и внутрифирменном уровне выделяются относительно автономные субъекты хозяйствования, которые в пределах общей стратегии наделены высокой степенью свободы предпринимательства и осуществляют свою деятельность на принципах хозрасчета. То есть, фактически организуются внутрикорпоративные и внутрифирменные рынки ресурсов и конкурентная борьба за эти ресурсы и за лучшие экономические результаты их использования. Создание такой системы управления позволяет преодолеть основные недостатки внутрифирменных административно-командных механизмов управления крупными корпорациями и значительно повысить конкурентоспособность данных корпораций на мировых рынках.

Причем если корпорация конкурирует на глобальном рынке и имеет монопольный статус на национальном рынке, то создание в ней внутрикорпоративных и внутрифирменных рынков приводит к тому, что она ощущает давление конкуренции как «изнутри», так и из внешней среды.

Таким образом, по мере развития глобальной конкуренции должна развиваться внутрикорпоративная и внутрифирменная конкуренция. Причем должен соблюдаться **принцип двух конкуренций**, который заключается в следующем:

- усиление глобальной конкуренции должно сопровождаться усилением внутрикорпоративной и внутрифирменной конкуренции¹ внутри субъектов хозяйствования, которые конкурируют на глобальных рынках;
- чем выше степень глобальной конкуренции, тем выше должна быть степень внутрикорпоративной и внутрифирменной конкуренции.

¹ Подробнее см.: Галица И.А. Организация искусственной конкуренции как метод стимулирования экономики // Общество и экономика. 2001.- №2. С. 98-106; Галица І.О. Системи управління привілеями та активізація інноваційного процесу // Вісник НАН України. 2004. №11. С. 25-36.