



Т.А. Костина

Конкуренция и предпринимательство

В современной экономической литературе общепризнанно положение о том, что конкуренция является естественным атрибутом рынка, где встречаются обособленные товаропроизводители, сталкиваются их интересы, связанные с продажей товара или оказанием услуг потребителям и что её существенная черта – соперничество, столкновение экономических интересов рыночных субъектов.

Современные учёные характеризуют конкуренцию указанием на те задачи, которые она выполняет: «Стимулирование НТП, рост качества продукции, ресурсосбережение» или «активизация инновационного процесса, гибкое приспособление к спросу, высокое качество продукции (работ, услуг), высокая производительность труда, минимизация издержек, соблюдение оплаты по количеству и качеству труда» [1]. Некоторые из авторов ограничиваются общей фразой: «Людей, любящих конкуренцию и конкурентов, нет. Но система устроена так, что конкуренция создается и, в конечном итоге, ведет к благу» (И.Н. Бирман) [2]. Пол Хейне в своей книге «Экономический образ мышления» характеризует конкуренцию как процесс, в котором участвуют конкуренты, дополняя данное определение указанием на место, где происходит процесс конкуренции: «Разрыв между ценой блага и предельными затратами на его производство является источником потенциального преимущества. Конкуренция происходит в экономике по мере того, как люди определяют, где существуют такие различия, и стараются использовать их, заполняя этот разрыв дополнительными благами» [3].

Для того, чтобы дать определение конкуренции, как экономической категории, необходимо найти ключевые термины, которые используются в большинстве трактовок и, в свою очередь, являются экономическими категориями. Такими основополагающими понятиями являются борьба (соперничество, состязательность) и прибыль (доход).

Прежде всего, определение конкуренции необходимо основывать на использовании понятий «предпринимательская деятельность», «прибыль». Переход экономики к рыночным отношениям неизбежно связан со становлением и развитием предпринимательства. Говоря об экономике вообще и о рыночной экономике в частности, следует концентрировать внимание на предпринимательстве, как неотъемлемой части экономической деятельности. Анализ мнений о предпринимательстве показывает множество подходов к исследованию данной проблемы. Поворот интереса экономистов к предпринимательству сегодня неслучаен. Развитие динамичной конкуренции, превалирование инновационного типа экономического роста, упор в экономических программах большинства развитых стран на частную инициативу и поощрение предпринимчивости вызвали к жизни необходимость переосмысления подходов к направленности деловой активности и оценкам ее эффективности. Гибкость, быстрота реакции, новизна продукции, неожиданность и непредсказуемость рыночных решений, активное использование научного и человеческого потен-

циала, готовность рисковать, устремленность в будущее – это далеко не полный перечень характеристик, необходимых для успешной конкурентной борьбы. Эти же качества в том или ином сочетании чаще всего используются специалистами для описания предпринимательского поведения и предпринимателя как специфического субъекта экономической системы, в той или иной степени отличного от «традиционного» капиталиста-собственника и «человека-организации». Термин «предпринимательство» обычно трактуется как особая форма соединения субъектом предпринимательской деятельности различных факторов производства. Сторонники подобной точки зрения связывают специфику данной формы с личными качествами предпринимателя, в том числе с такими чертами, как хозяйственная активность, склонность к инновациям и риску, высокая степень контактности и т.д. При этом обычно подчеркивается, что способностью к предпринимательской деятельности наделено лишь 5-7% трудоспособного населения. Среди сторонников рассмотрения предпринимательства как функции соединения различных факторов производства были Ж.Б. Сэй, Дж.С. Милль, Йозеф А. Шумпетер. Последний главным в предпринимательской деятельности видел осуществление новых комбинаций факторов производства и обращения. Он писал, что с технической или экономической точки зрения производить значит комбинировать имеющиеся в нашем распоряжении вещи и силы, т.е. осуществлять активную деятельность по созданию новых возможностей выпуска товаров, открытию новых способов производства и коммерческого использования уже существующих благ, освоению рынков и изменению отрасли (путем, например, подрыва чужой монополии). Исполнителя этой функции он называл предпринимателем. А. Маршалл также считал, что предприниматели «соединяют необходимый для производства капитал и труд; они составляют или «конструируют» общий план производства и осуществляют контроль над его второстепенными частями» [4].

Взгляды на предпринимательство и подходы к оценке его важнейших функций в экономическом механизме современного рынка отличаются разнообразием углов зрения и теоретических посылок. Сегодня предпринимателя достаточно часто определяют как субъект поиска и реализации новых возможностей в генерировании и освоении новаторских идей, разработки качественных продуктов и технологий, осуществления нововведений и овладения перспективными факторами развития, поиска сфер приложения капитала. Предпринимательство характеризуется как умение начать и вести дело, генерировать и использовать инициативу, решаться на риск и т.д. Характерно мнение С.И. Кретьова, который считает, что «предпринимательство следует понимать не как стремление получить большие доходы, а как способ мышления инициативного человека, который быстро мобилизует имеющиеся у него ресурсы на организацию производства в какой-либо сверхприбыльной сфере или отрасли» [5]. Практически все современные подходы едины лишь в том, что предпринимательство – это ключевой элемент хозяйственного механизма, а предприниматель – одна из центральных фигур социально-экономической жизни общества. В то же время нет их четкого определения, основывающегося на полной и убедительной теории. Нет и самой теории предпринимательства. Ни одно из существующих на сегодняшний день определений предпринимательства как явления или концепций функционального назначения фактически не являются исчерпывающими или универсальными. Часть из них просто взаимно исключают друг друга, часть – дополняют. Словом «предприниматель» называют ремесленников (строгое значение слова), производителей всех отраслей (узкое значение слова) и бизнесменов вообще (широкое значение слова).

Предпринимательство является формой экономики, которая возникла примерно (по современным понятиям) 15-20 тысяч лет назад. В ее развитии име-

ли место различные эпохи, стадии, ступени. Промыслы – исходная патриархальная форма труда и производства. Промысловик обычно выполняет разные работы, т. е. имеет минимальную специализацию. В простейшем виде он производит для себя. Эта сфера экономики была не только в прошлом, но и сегодня является базой экономического строя общества. Ремесло – более развитая форма производства. Ремесленник является товаропроизводителем и создает товары ради дохода (а не прибыли, как предприниматель в строгом смысле слова). Тем самым ремесло все более перестает быть ремеслом в чистом виде и становится предпринимательством, бизнесом. В современной Франции ремеслом называют мелкий бизнес, предпринимательство. Кустарничество является начальной формой производства для рынка и представляет собой переходную форму от натуральной к рыночной экономике. Предпринимательство – это ремесленное производство, ориентированное на рынок. Предприниматель прекращает производить для себя продукты труда и ограничивается производством их для рынка. Существуют и более развитые современные формы предпринимательства – товарищества, партнерства, артели, кооперативы и некоторые другие формы. Необходимо отметить и такую современную его форму, как внутрифирменное предпринимательство. Это одна из самых злободневных проблем современной экономики. Предприниматель может действовать, не оформляя свою деятельность как предприятие (в теневой экономике). Существует и незарегистрированное ограниченное предпринимательство (реализация продукции дачи и т.д.).

Юридической основой предпринимательства является патент, лицензия физического лица. В Законе Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности» предпринимательство определяется как инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность. Аналогичное определение предпринимательства принято в мировой практике: бизнес характеризуется как деятельность на частных предприятиях, которые производят товары и услуги, стремятся к прибыли и конкурируют друг с другом. Предпринимательство распространяется на обширный спектр видов деятельности, включая производственную, коммерческую, хозяйственную, торгово-закупочную, посредническую, инновационную (связанную с капиталовложениями), консультационную, оказание услуг, финансовую (включая операции с ценными бумагами). Любая экономическая деятельность может быть предпринимательской. В принципе возможно и государственное, а не только частное предпринимательство, хотя некоторые авторы (к примеру, американские экономисты А. Стоунер и Э. Долан) считают бизнес относящимся только к частным предприятиям. Но ведь и на частных предприятиях может быть вовлечен в дело государственный капитал.

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности и ее связи с основными стадиями воспроизводственного процесса различают следующие виды предпринимательства: производственное, коммерческое, финансовое, посредническое, страховое. Предпринимательство называют производственным, если сам предприниматель непосредственным образом, используя в качестве факторов средства производства, капитал, рабочую силу, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей продажи потребителям, покупателям, торговым организациям. Таким образом, функция производства в этом виде предпринимательства – основная, определяющая.

Предпринимательская активность стимулируется конкуренцией и рождает конкуренцию. Конкуренция – особый способ взаимодействия рыночных субъектов, соперничество, борьба между ними за распределение ограниченного

платежеспособного спроса. Конкурентные отношения между предпринимателями не ограничиваются рамками той ниши экономики, в которой они действуют. Конкурентные отношения фирм выражаются в их борьбе за лучшие условия хозяйствования на рынке. При таком подходе раскрывается значение и роль конкуренции в предпринимательстве.

Экономическая природа конкуренции связана с тем, что она не допускает злоупотребления экономической властью, закрепляет за хозяйствующими субъектами экономическую свободу, рассредоточивает власть среди агентов рынка. Ограничивая диктат на рынке, конкуренция служит питательной средой предпринимательства, создаёт благоприятные условия для появления новых юридических форм организации предпринимательской деятельности.

Конкуренция обеспечивает равные принципы состязательности, противодействует абсолютному преобладанию какого-либо одного из преимуществ фирм, создаёт возможности развития самым разнообразным типам предприятий. Крупные предприятия выигрывают в конкуренции за счёт эффекта масштаба, малые – за счёт гибкости, специализированные фирмы – за счёт новаторства. Конкуренция ориентирует предпринимателей на поиск лучших условий хозяйствования, на непрерывное совершенствование форм и способов хозяйствования, развивает саму предпринимательскую деятельность. Заботой предпринимательства становится не только повышение качества товаров и услуг, сокращение затрат, создание новых товаров и услуг, но и применение новых методов предпринимательства. Развитие новаторских свойств предпринимательской функции перемещает центр тяжести конкуренции в область научных исследований и разработок, усилия предпринимателей в конкурентной борьбе сосредотачиваются не на ценовых войнах, а на выявлении предпочтений потребителей и способов их удовлетворения. Функция предпринимательства состоит, главным образом, в реформировании производства путем использования новых возможностей для выпуска новых товаров, открытия новых источников сырья, рынков сбыта, реорганизации производства и так далее. Осуществлять нововведения предпринимателя побуждает участие в экономическом соревновании, борьба, основанная на возможности извлечения добавочного дохода благодаря снижению издержек ниже, чем у других производителей. Именно возможность получения прибыли побуждает рыночных субъектов искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые виды товаров и услуг, на которые может быть спрос, применять организационные нововведения, обещающие повысить эффективность производства.

Конкуренция задаёт критерий эффективности предпринимательской деятельности, её целевую ориентацию. Целевая направленность предпринимательской деятельности, как и конкуренции, определяется прибылью, которая, однако, не является её отличительным признаком. Кроме того, предпринимательство характеризуется такими признаками, как самостоятельность, инициатива, ответственность, риск, активный поиск, динамичность, мобильность. Все это вместе взятое, в совокупности, должно быть присуще экономической деятельности с тем, чтобы её можно было с полным основанием назвать предпринимательской. Чаще всего предпринимательская деятельность относится к экономике малых форм, проводится в рамках небольших коллективов, малых предприятий. Есть даже такое понятие «малый бизнес». В России оно уже исчисляется миллионами, а в США насчитывается свыше 15 млн. небольших фирм, фермерских хозяйств, индивидуальных предпринимателей. Как показывает опыт развитых стран, малый бизнес играет огромную роль в экономике. Малые предприятия обладают рядом преимуществ по сравнению с крупными: они более эффективно используют ресурсы, характеризуются бо-

лее высокой скоростью оборота капитала, «гибкостью» производства и близостью к потребителю, обеспечивают население дополнительными рабочими местами. Малые предприятия производят значительную долю валового национального продукта (ВНП). Так, в США, Японии, Франции, Италии она колеблется в пределах 40-70%. Свыше 89% компаний в этих странах относятся к мелким, и охватывают более 83% общего числа занятых. Несмотря на чрезвычайно сложные проблемы в развитии предпринимательской деятельности в Беларуси, доля предпринимателей в формировании доходной части бюджета постоянно растет. Если в 1995 году удельный вес платежей от негосударственного сектора экономики составил 14,2%, то в 1996 году – 15,8%, а в 1997 – 19,8% (за 1997 год в бюджет города Минска от негосударственного сектора экономики поступило налогов, составивших 31,3% от общей суммы поступлений). В 1998 году коммерческие структуры по сравнению с предыдущим годом увеличили отчисления в бюджет в 2,4 раза при общем росте доходов бюджета в 2,2 раза.

Малые и средние предприятия во всем мире рассматриваются как наиболее динамичный и эффективно развивающийся сектор экономики. Этот сектор со своим новаторским потенциалом создает новые рабочие места, имеет важное значение для успешного развития экономики переходного периода, каковой является экономика Беларуси, и потому нуждается в особой поддержке на этапе становления и развития. С целью оказания частному сектору содействия в формировании в 1956 году была создана международная финансовая корпорация (МФК – международная организация, член Всемирного Банка, существует в рамках ООН и имеет опыт работы более чем в 90 странах), а с ноября 1992 года к ней присоединилась Республика Беларусь.

По состоянию на 1 января 1998 года зарегистрировано 76 тыс. негосударственных предприятий, 21,3 тыс. малых предприятий и более 120 тыс. частных предпринимателей. Следует отметить, что в Минске зарегистрирована одна треть негосударственных предприятий республики. Численность работников в негосударственном секторе экономики города Минска составляет более 300 тыс. человек (31% ко всем занятым), в том числе на малых предприятиях – более 80 тыс. человек. Большая их часть работает в обществах с ограниченной ответственностью, которых в столице зарегистрировано около 14 тыс., из занятых в малом бизнесе работников наибольшее их количество в торговле – 40,7%, в промышленности – 19,8%, в строительстве – 17,2%. Каждый пятый в сфере малого бизнеса производит промышленную продукцию, ее объем составляет около 8% от общего объема промышленного производства города. Рентабельность реализованной продукции в 1997 году составила по малым предприятиям 13%, а в целом по городу – 9,5%.

Оценивая ситуацию в Беларуси можно выделить несколько тенденций, наметившихся в развитии предпринимательства за последний год. Во-первых, уменьшается количество малых предприятий и частных предпринимателей, причем, по официальным данным, только за 1997 год их число сократилось на 18% и 20% соответственно. Во-вторых, не наблюдается роста количества предприятий в производственной сфере, что связано с нежеланием предпринимателей инвестировать в расширение своего бизнеса, в новые технологии и оборудование. В-третьих, остается неизменной или уменьшается рентабельность деятельности у большинства предпринимателей. Наконец, сокращается количество предпринимателей, которые привлекают заемные средства, в частности банковские кредиты, для расширения и развития своей деятельности.

Важными проблемами остаются неэффективное госрегулирование и отсутствие правовой и нормативной базы деятельности частного сектора, что весьма типично для стран начального этапа переходного периода. Такие вопросы, как налоговая система, регистрация предприятий, лицензирование,

требуют большой доработки. Сегодня в Беларуси имеется достаточная база для развития частного бизнеса. Приняты практически все акты законодательства, которые регулируют предпринимательскую деятельность. Однако эти акты не всегда дают нужный эффект в силу следующих причин. Во-первых, они зачастую базируются на законах экономически развитых стран и ориентированы на те институты, которые отсутствуют в странах с переходной экономикой (доверие к частной собственности со стороны населения и государства, понимание роли малого бизнеса в экономике страны, наличие судебной системы, способной оперативно разрешать споры, и т.д.). Во-вторых, эти акты иногда не достаточно согласуются между собой, что позволяет толковать их произвольно. Следующей типичной проблемой для предпринимателей в странах переходного периода является небольшая возможность привлечения дополнительных средств для расширения и развития своего бизнеса. Кредитные учреждения неохотно финансируют малый бизнес, в первую очередь, из-за отсутствия у последних залогового обеспечения и опыта предпринимательской деятельности. В Беларуси основным источником заемных средств остаются банковские кредиты. В этой области сохраняется тенденция, когда отсутствие долгосрочных кредитов и высокий риск, связанный с невозможностью долгосрочного планирования, ограничивают примерно на половину количество предпринимателей, которые обращаются за получением кредитов в банки.

На более позднем этапе переходного периода у предпринимателей возникают проблемы иного характера. Главная из них – это высокая конкуренция, виды которой отличаются в разных странах. Например, если в Польше жесткая конкуренция создана самими частными фирмами, то в Болгарии отстаивать своего покупателя частному сектору приходится в борьбе с государственными предприятиями. Сложность со сбытом продукции, товаров и услуг для белорусских предпринимателей, в отличие от стран позднего периода переходной экономики, связана с низкой платежеспособностью населения, которая продолжает падать, и это отмечают сами предприниматели.

Однако есть ряд проблем, характерных именно для Беларуси:

- ограниченный доступ к твердой валюте, множественность валютных курсов, непредсказуемое валютное законодательство;
- затрудненный доступ к западным технологиям, ноу-хау, финансовым ресурсам, коммерческой информации, западным стандартам;
- частые проверки со стороны многочисленных контролирующих органов.

При исследовании субъектов малого бизнеса в Беларуси возникает ряд проблем. Их можно объединить в две группы: терминологическую и организационную.

1. В настоящее время в Республике Беларусь недостаточно разработан понятийный аппарат в области малого бизнеса. При проведении обследований целесообразно все же выделить две категории: субъекты малого бизнеса и малые предприятия, потому что в соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» от 16 октября 1995 года к субъектам малого предпринимательства относятся предприятия независимо от предмета и целей их деятельности, организационно-правовых форм и форм собственности (статья 1), то есть, включая государственные предприятия и некоммерческие организации. Однако государственные и общественные объединения по своему статусу не являются субъектами частного предпринимательства, и их не следует рассматривать как предприятия малого бизнеса.

2. Организационные проблемы связаны с процессом непосредственной организации и проведения исследований в области малого бизнеса: отсутствует законодательное обеспечение, не определены характер, структура и функции социологических служб.

Преодоление этих моментов будет способствовать получению более корректных показателей, характеризующих положение малого предпринимательства в Республике Беларусь. Это, в свою очередь, может дать серьезные основания для обсуждения вопроса о субъектах предпринимательства как важных элементах рыночной экономики, способных вступить в конкурентную борьбу как внутри страны, так и на внешнем рынке. Положительным примером поддержки развития частного предпринимательства со стороны государства местными администрацией в Беларуси может служить создание сети центров поддержки предпринимательства (ЦПП). За 1997 год и первое полугодие 1998 года их количество увеличилось более чем в четыре раза и достигло 55, наибольшее количество ЦПП расположено в Минской области (23). Кроме того, для стимулирования малого бизнеса принята государственная Программа поддержки малого предпринимательства в г. Минске на 1998-1999 гг., разработана концепция создания и функционирования Минского городского инкубатора малого предпринимательства (МГИМП).

Таким образом, являясь неотъемлемой частью современной рыночной экономики, предпринимательство и конкуренция составляют неразрывное целое во всем многообразии их взаимодействия. Предпринимательство, пройдя эволюционный путь развития, имеет существенное место и играет незаменимую роль в современном мире. Исходя из опыта высокоразвитых стран для успешного функционирования экономики на конкурентном рынке как внутри страны, так и за рубежом необходим ряд условий, способствующих предпринимательской деятельности. Особое значение этим факторам должны уделять страны переходного периода, к которым принадлежит и Республика Беларусь. По мнению самих предпринимателей, для улучшения сложившейся ситуации необходимо изменение следующих основных факторов: стабилизация законодательства, стабилизация валютного рынка, гарантия защиты права собственности. При этом государство выполняет исключительно важную роль в обеспечении макроэкономической стабильности, проведении правовой реформы, улучшении имиджа предпринимательства и реформе системы образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Бриных Е.В.** Антимонопольное право: шесть нарушений, четыре средства // ЭКО, 1991. №1. С. 148-154.
2. **Бирман И.Н.** Запретов нет, запретов много // Литературная газета, 1988. №5.
3. **Хейне П.** Экономический образ мышления / Пер. с англ. М., 1991.
4. **Маршалл А.** Принципы политической экономии. Т.1 М.: Прогресс, 1983. С. 377.
5. **Кретов С.И.** Предпринимательство: сущность, директивы и перспективы. М.: Знание, 1992. С. 45.

S U M M A R Y

The article is devoted to the problem of interaction of such economic concepts as competition and business. In order to reveal these question it's necessary to analyze the development of theoretical opinions on competition and business's evolution from the 18-th century by well-known economists to the 20-th century when some modern scientists explored this question. The article is based on some monographic science literature, articles in magazines and other sources of information in accordance with the chosen topic of investigation (see the list of literature).

Поступила в редакцию 20.04.2000