

УДК 331.101.3

Сахно А.А.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів**Вінницького фінансово-економічного університету***ДЕРЕГУЛЯЦІЯ РИНКІВ ЯК ОСНОВА МОТИВАЦІЇ РУШІЙНИХ СИЛ ГІПЕРКОНКУРЕНЦІЇ**

У статті проведено дослідження процесу гіперконкуренції, виходячи з мотивації рушійних сил, основою яких є дерегуляція. Виявлено мотиваційні чинники, що дозволяють в процесі регулювання забезпечувати потреби суспільства, а також з врахуванням специфіки ринкового середовища створювати умови розвитку сучасної конкуренції. Запропоновано розглядати дерегуляцію як результат регуляторних рішень, що сприяє отриманню тимчасових переваг шляхом запровадження саморегулювання та регуляторних комісій.

Ключові слова: гіперконкуренція, регулювання, дерегуляція, мотивація, саморегулювання, регуляторні комісії, державне регулювання.

Сахно А.А. ДЕРЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКОВ КАК ОСНОВА МОТИВАЦИИ ДВИЖУЩИХ СИЛ ГИПЕРКОНКУРЕНЦИИ

В статье проведено исследование процесса гиперконкуренции исходя из мотивации движущих сил, основой которых является дерегулирование. Выявлены мотивационные факторы, которые позволяют в процессе регулирования обеспечивать потребности общества, а также с учетом специфики рыночной среды создавать условия развития современной конкуренции. Предложено рассматривать дерегулирование как результат регуляторных решений, что содействуют получению временных преимуществ путем внедрения саморегулирования и регуляторных комиссий.

Ключевые слова: гиперконкуренция, регулирование, дерегулирование, мотивация, саморегулирование, регуляторные комиссии, государственное регулирование.

Sakhno A.A. DEREGULATION OF MARKETS AS A BASIS FOR MOTIVATION DRIVING FORCES HYPERCOMPETITION

The aim of the study is to evaluate the motivation of market deregulation in the development hypercompetition. Based on the purpose of work, you need to solve the following problems: estimate the value hypercompetition as a modern competition and economic conditions of war; identify the motivational aspects of regulation and deregulation in terms hypercompetition; evaluate the role of the state as guarantor of effective business development. Based on the study of deregulation of markets as the basis for motivation driving forces were identified hypercompetition role as a modern innovation competition, where the processes of creation and destruction is the result of a strategy of enterprises. Motivational aspects of deregulation associated with regulatory decisions yaks on the one hand ensure the economic security of the state as being the usual competition, on the other – all create opportunities to form hypercompetition as self-regulation and the creation of regulatory commissions.

Keywords: hypercompetition, regulation, deregulation, motivation, self-regulatory commission, state regulation.

Постановка проблеми. Починаючи з середини 90-х років минулого століття, відбувається активний розвиток процесу гіперконкуренції, який характеризується значним посиленням конкурентної боротьби. Сьогодні гіперконкуренція, що спочатку розглядалась як конкуренція у впровадженні інновацій, стосується всіх сфер життя світової та вітчизняної економіки.

Гіперконкуренцію можна розглядати як сучасну конкуренцію – перемога у конкурентній боротьбі досягається не завдяки одному чи двом рішенням, навіть дуже вдалим, що притаманно звичайній конкуренції, а через вміння приймати стратегічні рішення щодо позиціонування на ринку. Таким чином, гіперконкуренція мотивує економічні процеси не тільки до створення, а й до руйнування.

Руйнування є, як правило, результатом війн, конфліктів, іноді мотивація до руйнування є наслідком стратегії конкуруючих суб'єктів. Підприємство в умовах гіперконкуренції повинно приймати багато рішень у межах «створення-руйнування», а тому практичною задачею є визначення мотиваційних чинників дерегуляції ринків для сприяння процесам гіперконкуренції. Необхідно визначити наявність мотивації щодо дерегуляції та виконання державою її функцій у забезпеченні рівних прав всіх суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливу роль у розробці основних підходів щодо гіперконкуренції зіграли закордонні вчені, зокрема Р. Д'Авені та Манфред Брун. Р. Д'Авені основну увагу приділив необхідності досягати тимчасових пере-

ваг замість стабільного стану. Манфред Брун виділив особливе значення необхідності дерегуляції ринків як рушійної сили гіперконкуренції.

Особлива роль у розробці положень про гіперконкуренцію належить російському вченому С.А. Дятлову, який розглядає проблему, як «інноваційна гіперконкуренція у світовій економіці». Крім того, вітчизняні вчені також розглядають гіперконкуренцію у різних аспектах. Так, наприклад, Г.М. Філюк вважає гіперконкуренцію вищою формою конкуренції в умовах глобалізації, а С.А. Єрохін аналізує її з точки зору підвищення досконалості економічних структур.

Постановка завдання. Метою роботи є аналізування мотивації дерегуляції ринків у процесі розвитку гіперконкуренції.

Виходячи із мети роботи, необхідно вирішити наступні задачі:

- оцінити значення гіперконкуренції як сучасної конкуренції та умов виникнення економічних війн;
- визначити мотиваційні аспекти регулювання та дерегуляції в умовах гіперконкуренції;
- оцінити роль держави як гаранта ефективного розвитку підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Деретуляцію ринків як основу рушійних сил гіперконкуренції Манфред Брун [1] визначив самою головною серед інших: глобалізація конкуренції, поляризація попиту, розмиття галузевих кордонів, технізація. Він зазначив, що «з кінця 80-х – початку 90-х років міри з лібералізації призвели до значних змін в різних галузях економіки та сферах суспільного життя. Так,

в результаті лібералізації автомобільного вантажно-го транспорту відбулася суцільна реструктуризація і склалася нова розстановка сил у сфері логістики. Деретуляція ринків стимулюється також приватизацією державних установ (наприклад, пошта або залізничні шляхи), ліквідацією монополій (наприклад, в області телекомунікації або електрозабезпечення).

Таким чином, можна зробити два висновки: дерегуляція здійснюється по-перше, через лібералізацію та приватизацію; по-друге, вона стосується інфраструктурних галузей, як автомобільний транспорт, діяльність якого пов'язана з мережею автодоріг, залізничні шляхи, пошти, мережі телекомунікації та електрозабезпечення. Якщо погодитися з С.А. Дятловим, то гіперконкуренція обумовлена появою на галузевих та світових ринках якісно нових конкурентів, які отримали назву «гіперконкуренти» [2, с. 446]. Однак інфраструктурні галузі, як правило, мають окреме положення у всій економічній системі, значну частину їх відносять до суб'єктів природних монополій. Це означає, що у даному випадку конкуренція є недоцільною.

Мотивація у дерегуляції полягає не стільки в потребі забезпечення ефективного функціонування суб'єктів інфраструктурних галузей, скільки у руйнуванні можливостей конкурентів. Якщо будь-яке підприємство зможе приватизувати інфраструктуру природного монополіста, то воно отримує стратегічну перевагу над конкурентами. У такій ситуації системі конкурентних відносин буде нанесено значного удару, однак для гіперконкуренції подібне явище є прийнятним.

Сучасна конкуренція можлива тільки внаслідок стратегічних змін, а тому інфраструктурні галузі є важливим чинником стратегії, з одного боку, держави, з іншого, – конкурентних підприємств. В результаті зрушення центра стратегій відбувається досягнення тимчасових переваг. Ці переваги і є мотивацією гіперконкуренції, які Р. Д'Авені запропонував розглядати у вигляді моделі «7S» [3]:

S1 – краще задоволення зацікавлених сторін (Superior Stakeholders Satisfaction);

S2 – стратегічне прогнозування (Strategic Soothsaying);

S3 – швидкість (Speed);

S4 – несподіваність (Surprise);

S5 – зміна правил конкуренції (Shifting Rules of Competition);

S6 – сигналізування стратегічним цілям (Signaling Strategic Intent);

S7 – спільна та послідовна стратегічна протидія (Simultaneous and Sequential Strategic Thrusts).

Зміна правил конкуренції, сигналізування стратегічним цілям, спільна та послідовна стратегічна протидія є мотиваційними чинниками гіперконкуренції, що дозволяють використовувати процес дерегуляції не як протидію функції держави з регулювання, а тимчасову перевагу, що, навпаки, дозволить полегшувати роботу державних органів. Прикладом є країни колишнього СРСР, в тому числі і Україна. Відсутність політики з мотивування досягнень тимчасових переваг призвело до низької конкурентоздатності вітчизняної економіки, причому активне старіння економічних галузей розпочалося з інфраструктурних підприємств. Причина цього криється у тому, що уряд не зміг використати фактор дерегуляції як стимул для розвитку конкуренції, а в подальшому і гіперконкуренції, надавши перевагу або «залізному закріпленню» державної форми власності або «однбокій» приватизації, коли повністю втрачався

вплив не тільки на підприємство, а й на весь ринок.

Відсутність мотивації призводить до зменшення інноваційної діяльності, а замість гіперконкуренції виникає гіперруйнування, оскільки у влади і навіть суспільства існує думка, що, одного разу приватизувавши підприємство або залишивши його у державній власності, можна вирішити усі проблеми. Слід зазначити, що руйнування як наслідок гіперконкуренції можна ототожнювати з економічними війнами. Експерт Інституту міжнародних відносин Алі Лайді через газету Le Monde відзначив [4]: «Сьогодні у світі розгортається гіперконкуренція, яку деякі навіть називають економічною війною: вона затягує компанії у бурні води економічних битв, примушуючи їх використовувати, м'яко говорячи, «некласичні» засоби».

Експерт навів також шляхи дестабілізації ринків:

- наступальний бенчмаркінг;

- порушення авторських прав шляхом копіювання продукту, а не процесу виробництва;

- переманювання кадрів у конкурента.

Подібні твердження мають рацію, якщо мова йде про побічні наслідки конкурентної боротьби, оскільки навіть в умовах закритої економіки, де конкуренції не існувало, чинники недосконалості завжди були присутні. Якщо вести мову про економічну війну у вигляді гіперконкуренції, то, дійсно, дії конкуруючих підприємств ґрунтуються на мотивах, що притаманні військовим стратегам та дипломатам: наступ, агресивні дії, стратегічні союзи, зміни умов тощо.

Таким чином, можна зробити висновок, що гіперконкуренція – це економічна війна за інноваційні процеси, можливість вчасно реагувати на дії конкурентів. Щоб виграти конкурентну війну, необхідно не тільки створювати, розробляти та проявляти творчість, а й вчасно руйнувати. Причому іноді важливо руйнувати не стільки те, що зробили конкуренти, а й вміти вчасно відмовитися від власних переваг заради стратегічних перспектив на майбутнє.

Дерегуляцію можна також сприймати як результат державного регулювання внаслідок гіперконкуренції. Це впливає з того, що дерегуляція є третім етапом регуляторного процесу після законотворчості та практичного впровадження.

Законотворчість та впровадження є основою при виконанні державою її функцій, а дерегуляція – реакцією на вимоги гіперконкуренції. Внаслідок дерегуляції відбувається «очищення ринку», що дозволяє створювати тимчасові переваги. Таким чином, зникають монополії та з'являються на ринку нові підприємства або відбувається приватизація природних монополій.

Сутність дерегуляції у системі державного регулювання дозволяє визначити роль держави як гарант ефективності розвитку підприємництва (рис. 1).

Загальна площа I на рис. 1 показує площину гіперконкуренції, де дерегуляція є основою мотивації рушійних сил гіперконкуренції. Площі Ia та Ib характеризують роль держави у мотивації гіперконкуренції.

З одного боку (площа Ia), мотивація держави – це контроль за розвитком гіперконкуренції. Швидкі інноваційні процеси з постійними зміцненнями переваг є умовою, коли держава повинна захищати населення та малий бізнес від руйнування та зникнення. Для цього існують такі інституції, як місцева влада, парламент, суди та центральний уряд.

З іншого боку (площа Ib), мотивація держави – це створення сучасної конкуренції шляхом розвитку інноваційної діяльності та залучення інвестицій. Як



Рис. 1. Держава у системі гіперконкуренції щодо дерегуляції ринків

наслідок, держава шукає компроміси у вигляді створення органів, які зможуть забезпечити тимчасові переваги. Найбільш раціонально у такому випадку використовувати саморегулювання та створювати регуляторні комісії.

Мотиваційні аспекти інституцій-регуляторів характеризуються виходячи з їх хиб та переваг на основі [5] (табл. 1).

Як можна побачити з табл.1, саморегулювання та створення регуляторних комісій дозволяють забезпечувати рушійну силу гіперконкуренції через мотивацію тимчасових переваг.

У випадку саморегулювання, мотивація отримання максимальної свободи у виборі управлінських рішень дозволяє підприємствам інфраструктурних галузей фактично бути в авангарді гіперконкуренції. Вони вже мають переваги у конкурентній боротьбі, а тому саморегулювання дозволяє безмежно їх використовувати через відсутність системи контролю з боку держави.

Однак слід зазначити, що підприємства інфраструктурних галузей можуть також бути вразливими внаслідок умов саморегулювання, оскільки їх переваги у стратегічній перспективі обертаються недоліками. По-перше, хоча інфраструктурні підприємства є важливими суб'єктами на ринку, проте в умовах

гіперконкуренції вони потребують значних витрат на себе, зокрема на відновлення та ремонт інфраструктури, що вимушує у будь-якому випадку орієнтуватися на рішення державних органів. По-друге, учасники гіперконкуренційних відносин мотивовані до зменшення залежності від інфраструктурних галузей, що проявляється у таких діях, як створення об'єднань для впливу, знаходження допомоги у держави та судах, відмови від обсягу послуг або його мінімізація, пришвидшення науково-технічного прогресу, що дає альтернативні варіанти і т.д.

Регуляторні комісії в умовах гіперконкуренції є посередниками, що мінімізують вплив держави. Це є певним компромісом для суспільства, яке завжди вимагає підзвітності найбільш важливих підприємств. Крім того, важливими аргументами, що дозволяють вести мову про використання регуляторних комісій є [6, с. 15-16]:

- деполітизація процесу регулювання для того, щоб забезпечити можливість довгострокового планування галузі;

- незалежні регуляторні комісії також менш схильні втручатися у щоденну діяльність регульованих галузей, ніж міністерства;

- міністерства та установи центрального уряду не завжди можуть забезпечити необхідний рівень професійних знань;

- нарешті, коли впроваджується новий режим регулювання, політично простіше робити це через утворення нового регуляторного органу. Тоді це не буде так однозначно сприйматися як посилення державного втручання.

Виконуючі функцію посередників, регуляторні комісії несуть відповідальність перед державними органами влади, які представляють інтереси суспільства. Однак не існує критеріїв оцінки ефективності діяльності регуляторних комісій як самостійних повноважних органів у процесі дерегуляції ринків.

Висновки з проведеного дослідження. На основі дослідження дерегуляції ринків як основи мотивації рушійних сил гіперконкуренції було визначено роль гіперконкуренції як сучасної інноваційної конкуренції, де процеси створення та руйнування є результатом стратегії діяльності підприємств. Мотиваційні аспекти дерегуляції пов'язані з регуляторними рішеннями, які, з одного боку, гарантують економічну безпеку держави у вигляді існування звичайної конкуренції, з іншого – створюють всі можливості для формування гіперконкуренції у вигляді саморегулювання та створення регуляторних комісій.

Таблиця 1

Мотиваційні аспекти регулювання та дерегуляції в умовах гіперконкуренції

Інституції-регулятори	Хиби	Переваги	Мотиваційні аспекти
Саморегулювання	Слабка підзвітність	Високий рівень професійних знань	Максимальна свобода у виборі управлінських рішень
Органи місцевої влади	Низький рівень професійних знань	Високий рівень демократичної підзвітності	Як можна більш широке залучення місцевої громади до контролю за місцевою монополією
Парламент	Складність забезпечення постійного і стабільного контролю	Забезпечення демократичного вибору	Створення як можна більш широкою правової бази для контролю за ринками де працюють монополії
Суди	Складність планування рішень	Справедливість рішень	Дотримання критеріїв рівності сторін
Установи центрального уряду	Упередженість під час ухвалення рішень	Забезпечення високого рівня координації з урядом	Поєднання з різноманітними урядовими програмами та цілями
Інституції-регулятори	Хиби	Переваги	Мотиваційні аспекти
Регуляторні комісії	Низький рівень підзвітності	Високий рівень професійних знань і можливість об'єднувати різні функції	Зміни «правил гри» через «мовчазну згоду» з боку державних органів

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брун Манфред Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление [Электронный ресурс] / Манфред Брун // Менеджмент и маркетинг – 1998. – № 3. – Режим доступа : http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/20_3_98.htm.
2. Дятлов С.А. Инновационная гиперконкуренция в мировой экономике / С.А. Дятлов // Диалог культур и партнерство цивилизаций: Становление глобальной культуры. X Международные Лихачевские научные чтения (Санкт-Петербург, 13-14 мая 2010 г.). – СПб, 2010. – С. 446–447.
3. Aveni R. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering / R. Aveni. – New York: The Free Press, 1994. – P. 57.
4. Лаиди Али Промышленный шпионаж – устаревшее понятие. Пришло время гиперконкуренции [Электронный ресурс] / Али Лаиди // InoPressa: Иностранная пресса о России и не только – 21 апреля 2011 г. – Режим доступа : <http://inopressa.ru/article/21apr2011/lemonde/espionage.html>.
5. Baldwin R. Understanding Regulation: Theory, Strategy, and Practice / R. Baldwin, M. Caue. – Oxford: Oxford University Press, 1999. – P. 73-75.
6. Посібник з економічного регулювання природних монополій / [Є. Ахтирко, О. Бакун, А. Блінов, О. Блінов, І. Газізуллін, В. Нікітін, О. Реміга, О. Татаревський, М. Хозе, В. Цаплін]. – К. : Міжнародний центр перспективних досліджень, 2005. – 53 с.

УДК 658.15

Сергеев О.П.*директор департаменту матеріально-технічного постачання і ремонтів
НАК «Нафтогаз України» ПАТ «Укртрансгаз»***ЕТИМОЛОГІЧНО-СУТНІСНА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Стаття присвячена проведенню етимологічно-сутнісної оцінки концепта «економічний потенціал підприємства». Визначено підходи до формування, проведений критичний аналіз підходів науковців до його формування. Наведене авторське визначення деривації «економічний потенціал підприємства».

Ключові слова: економічний потенціал, можливості, ресурси, підприємство.

Сергеев О.П. ЭТИМОЛОГИЧЕСКИ-СУЩНОСТНАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена проведению этимологически-сущностной оценки концепта «экономический потенциал предприятия». Определены подходы к формированию, проведен критический анализ подходов ученых к его формированию. Приведенное авторское определение деривации «экономический потенциал предприятия».

Ключевые слова: экономический потенциал, возможности, ресурсы, предприятие.

Sergeev A.P. ETYMOLOGICALLY, THE ESSENTIAL EVALUATION ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE

Article is devoted to carrying out essential etymologically-evaluation of the concept «economic potential of the company». Approaches to the formation, the critical analysis of scientific approaches to its formation. The above author's definition of derivation «economic potential of the company».

Keywords: economic potential, opportunities, resources, enterprise.

Постановка проблеми. Ефективні механізми управління підприємствами неможливо побудувати без всестороннього і системного дослідження такої категорії, як економічний потенціал підприємства, його складових елементів та оцінки взаємозв'язків між ними. Таке дослідження сприятиме адекватному сприйняттю економічного потенціалу підприємства як категорії оцінки між плановою та фактичною траєкторією розвитку конкретного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Свій внесок у розкриття етимології, розвиток дефініції «потенціал», його економічного змісту, виявлення чинників впливу на потенціал підприємства, проведення канонічного аналізу процесів розвитку потенціалу підприємства, вплив потенціалу на підвищення конкурентоспроможності підприємства подано в працях зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Л. Абалкін, В. Авдєнко, О. Ареф'єва, Б. Бачевський, Р. Білоусов, О. Волкова, А. Воронкова, В. Гавва, Л. Гораль, Е. Горбунов, М. Данилюк, О. Дзьоба, В. Довбенко, Ф. Євдокімов, П. Ігнатовський, Г. Клейнер, В. Ковальов, Т. Калінеску, Н. Краснокутська, Л. Малярець, Р. Матковський, С. Мочерний, І. Рєпіна, А. Сабадирьова, О. Федонін, О. Циганок, С. Чимшит та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. До сьогоднішнього часу не існує однознач-

ного трактування деривації «економічний потенціал». Аналіз наукових робіт дав можливість зробити висновок, що в економічній літературі існує неузгодженість між категоріями «потенціал» та «економічний потенціал» підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є здійснення узагальнення проведених досліджень потенціалу підприємства як складного економічного явища на основі їх глибокого аналізу, та подання авторського визначення деривації «економічний потенціал підприємства».

Постановка завдання. Дана стаття присвячена питанням проведення етимологічно-сутнісної оцінки концепта «економічний потенціал підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Етимологія слова «потенціал» визначає його як можливість, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані. Поняття походить від латинського «potential» – міцність, сила. Так, у тлумачному словнику під цим терміном розуміються «приховані можливості, сили для будь-якої діяльності, які можуть виявитися у певних умовах». В етимологічному словнику російської мови відзначається походження цього слова як запозиченого в XIX ст. із французької мови, де «potential» взято з латинської «potentialis», похідного «potens» – «здатний», «спроможний», буквально – «здатний бути» [1]. Великий тлумачний