
УДК: 330.101; 330.831.8
JEL: F 41; F 43; M 20; M 21

Василий Магас

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И КОНКУРЕНЦИЯ – ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАСКРЫТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВА

Актуализировано значение предпринимательского знания и конкуренции для раскрытия экономического потенциала общества, а также рассмотреть причины, ограничивающие развитие предпринимательства и конкуренции в Украине.

Сквозь призму австрийской экономической школы освещены особенности предпринимательского знания, природу предпринимательской деятельности, координирующую роль предпринимательства и конкуренции, роль конкуренции в открытии неявного знания, бесконечный характер предпринимательских открытий, практическую невозможность обучения предпринимательству. Раскрыто прогностную функцию предпринимательства. Подчеркнуто невозможность точных научных предвидений, в том числе на основании применения математических методов, что обусловлено постоянной изменчивостью рыночной среды в результате неустанной предпринимательской деятельности.

Исходя из того, что предпринимательство и конкуренция по своей природе имеют бесконечный потенциал развития, в статье акцентируется, что, если этого не наблюдается, причины нужно видеть не в отсутствии внутренних и/или внешних положительных стимулов, а в наличии внешних негативных факторов, которые их ограничивают и/или подавляют. Эти негативные факторы делятся на условно природные, или объективно обусловленные, и условно искусственные, или сформированные. Учитывая, что возможности по устранению или смягчению объективных факторов из-за мер экономической политики ограничены или малоэффективны, доказываем, что специальным заданием экономической политики может быть только уменьшение искусственных ограничений. Ведь они прямо обусловлены деятельностью органов государственной власти и/или являются следствием доминирующих в обществе идей, ценностей и норм поведения.

Поэтому, политике стимулирования и/или направления развития предпринимательства противопоставлена политика минимизации влияния факторов, обусловленных теми мерами государственной политики, которые уменьшают или искажают мотивацию к осуществлению предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: предпринимательство, конкуренция, предпринимательское знание, экономическая политика, австрийская экономическая школа.

Василий Марьянович Магас (e-mail: v_magas@ukr.net), канд. экон. наук, ORCID iD 0000-0002-3279-244X; доцент кафедры экономики предприятия Львовского национального университета имени Ивана Франко. Научные интересы: экономическая политика, аграрная политика, австрийская экономическая школа, ордолиберализм, мораль и экономика.

Статья написана в рамках работы над докторской диссертационной работой: "Формирование и институционализация конкурентного порядка в экономике Украины".

© B. Magas, 2019

Методологическую основу рыночных преобразований и проводимой экономической политики в Украине составляет телеологическое видение природы общественных порядков как результата сознательной, то есть целенаправленной, деятельности человека. Поэтому рыночная экономика в Украине до сих пор уверенно "строится", как до того "строилась" командно-административная система. Несмотря на общественное соглашение формировать так называемую социально ориентированную рыночную экономику, что нашло своё закрепление в статье 13 Конституции Украины, какое-то целостное видение проекта "украинская экономика" не сформировано и по сей день. Об этом свидетельствует то, что дискуссии о его конструктивных, функциональных и других особенностях не прекращаются. Так, например, одни уверены, что в Украине нужно развивать отрасли с высокой добавленной стоимостью, в частности, обращать большее внимание на развитие высокотехнологичных производств. Другие считают, что Украина должна возродить славу житницы Европы. В противовес им кто-то видит угрозу превращения Украины в сырьевой придаток развитых стран. Все не против того, чтобы платить более высокие пенсии и заработные платы. Такие и другие подобные сентенции в разных интерпретациях ежедневно десятки раз звучат из уст политиков, чиновников, экспертов и учёных.

Понятно, что ни у кого нельзя отнять право на свои социальные фантазии. Однако проблема заключается в том, что в основном практическая полезность их пожеланий в процессе решения конкретных вопросов экономического развития невысока. Ведь под свои идеи привлечь на добровольных началах частные ресурсы они не способны, а своих ресурсов и/или необходимых навыков и опыта им, как правило, не хватает. В лучшем случае они готовы реализовывать собственные проекты за счёт налогоплательщиков.

В отличие от тех, кто готов решать актуальные проблемы экономики за чужой счёт, существует другая группа людей – их принято называть предпринимателями. Они не только знают, что делать, но и могут это делать и непосредственно делают. То есть их знания и навыки имеют практическую ценность. Они самостоятельно действуют, несмотря ни на что: ни на несовершенное законодательство, ни на коррупцию, ни на произвол контролирующих органов и т.п. Они не просто действуют, но и несут имущественную ответственность за принятые ими решения. Они выживают часто вопреки тому, к чему ведут решения представителей первой группы. Благодаря им живёт также значительная часть наёмных работников и членов их семей. Понятно, что максимальное открытие пространства для эффективного проявления предпринимательской инициативы имеет важное значение для решения проблем экономического развития.

Проблемы развития предпринимательства изучают такие украинские учёные, как А. Андреев, Ю. Бажал, А. Бутенко, С. Варналий, Л. Воротина, В. Геец, В. Дергачёва, Я. Жалило, Ю. Ольвинская и другие. Развитие предпринимательства рассматривается как источник наполнения бюджета, инструмент решения проблемы занятости, развития территорий, эффективного использования ресурсов регионального и локального масштаба и т.п. Решение проблем развития предпринимательства принято рассматривать в плоскости совершенствования нормативно-правовой базы, активизации финансово-кредитной

поддержки, создания соответствующей инфраструктуры, внедрения региональной политики и т.п. На это же направлены Закон Украины "О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине" и целый ряд соответствующих государственных, региональных и местных программ. Однако проблема отсутствия надлежащих условий для ведения предпринимательской деятельности в Украине не теряет своей актуальности.

В статье ставится цель на основе теоретических наработок австрийской экономической школы актуализировать значение предпринимательского знания и конкуренции как ключевых факторов раскрытия экономического потенциала общества, а также рассмотреть причины, ограничивающие развитие предпринимательства и конкуренции в Украине.

Предпринимательство в широком смысле - это деятельность человека, направленная на получение прибыли путём трансформации и/или перемещения экономических ресурсов. Учитывая фактор неопределённости, который присущ предпринимательской деятельности, нередко подчёркивается именно эта её особенность. Поэтому предпринимателя часто трактуют как "человек, который идет на риск при создании новой организации или внедрении новой идеи, продукта или услуги" (Мескон и др. 1992. С. 691).

Фрэнк Найт уточняет понятие "риск". Он связывает его с "измеряемой неопределённостью", когда вероятность ошибочного решения можно определить эмпирически или статистически. Поскольку такие решения в принципе поддаются страхованию, то предпринимательскую деятельность он связывает не просто с риском, а с "высшей", «неизмеряемой», так называемой "истинной неопределённостью", когда приходится принимать решения на основе оценки ожидаемых результатов от всех возможных вариантов действий. Особенность таких решений состоит в том, что, учитывая различие каждой ситуации, в которых их приходится принимать, вероятность ошибки по каждому из них не поддаётся обоснованной априорной или статистической оценке. Как он отмечает, "именно эта *истинная неопределённость* придаёт экономической организации характерную форму "предприятия" и объясняет существование специфического дохода предпринимателей" (Найт, 1994. С. 26).

Йозеф Шумпетер характеризует термин "производить", как "комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы", а "производить что-то новое или по-другому" – это "создавать другие комбинации из этих вещей и сил". Поэтому предпринимателями он называет "хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент" (Шумпетер, 2008. С. 72, 158, 169–170). То есть таким образом он закрепляет за предпринимательством функцию внедрения новаций.

Лайонел Роббинс определил экономическую теорию как науку, "изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление" (Роббинс, 1993. С. 18). В основе такого понимания лежит концепция рационального человека (Homo Economicus), которая осуществляет рациональный выбор известных средств для достижения определённых целей. Поэтому неоклассики, выделяя

ориентированность на получение прибыли и умение брать на себя риски, за предпринимательством закрепляют функцию принятия решений относительно оптимального размещения и использования экономических ресурсов для эффективного удовлетворения потребностей.

В фундаментальном труде "Человеческая деятельность" лидер австрийской школы Людвиг фон Мизес неоклассической концепции рационального человека, всезнающему человеку-калькулятору, который решает всё вовремя и всё правильно, противопоставляет реального человека – человека действия (*Homo agens*). Если неоклассики провозглашают своей задачей ответить на вопросы что, как, для кого и когда должно производиться, то австрийцы отмечают, что никто и никакой орган не способен дать такой ответ. Открытие и создание такого рода информации является предметом деятельности предпринимателей.

Предпринимательство в понимании австрийской школы является неотъемлемой составляющей человеческой деятельности в целом. В действиях любого человека, направленного на достижение целей, которые он ставит перед собой, прослеживается элемент предпринимательства. Как отмечает Людвиг фон Мизес, "в реальной и живой экономике любое действующее лицо всегда является предпринимателем и спекулянтом". В условиях рынка "именно предпринимательская деятельность постоянно перетасовывает меновые отношения и распределение факторов производства. Предприимчивый человек обнаруживает расхождение между ценами на комплементарные факторы производства и ожидаемыми им будущими ценами на продукцию и старается воспользоваться этой разницей для своей выгоды" (Мизес, 2012. С. 239, 666). В этом процессе для предпринимателя особенно важно, чтобы ему был присущ "элемент бдительности к новым, вероятно, стоящим целям и новым, вероятно, доступным ресурсам". Именно эту особенность Израэль Кирцнер называет "предпринимательским элементом в человеческом механизме принятия решений" (Кирцнер, 2010. С. 36).

Успех предпринимателя основывается на его умении правильно прогнозировать возможности получения предпринимательской прибыли. Наличие универсальной формулы, которая бы позволяла прогнозировать будущее, сделала бы предпринимательскую деятельность ненужной. На передний план тогда бы вышла наука. Однако предпринимательское открытие не приобретается благодаря какому-то чёткому, методологически обоснованному алгоритму поиска необходимых знаний. Как пишет И. Кирцнер, "открытие (относящееся к прежде неизвестным прибыльным возможностям) отличается от успешного поиска (относящееся к преднамеренному и осознанному производству информации, о нехватке которой человеку известно) тем, что первое (в отличие от второго) подразумевает наличие удивления, сопутствующего осознанию того, что ты просмотрел нечто, находящееся на расстоянии вытянутой руки. ... Эта характерная особенность открытия присуща предпринимательскому процессу, посредством которого рынок движется к равновесию". Действительно, человек нередко случайно открывает возможность получения выгоды там, где её раньше он просто не замечал. Это обеспечивается благодаря присущей людям "естественной бдительности к вероятным возможностям получить прибыль". При этом "предпринимательская бдительность означает

восприимчивость к доступным (но до сих пор не замечаемым) деловым возможностям" (Kirzner, 1997; Coto, 2009. С. 184).

Яркой иллюстрацией этого может быть такая предпринимательская идея как "Ресторан "Криївка". Её гениальность заключается в том, что на постсоветском пространстве название ресторана связано с определёнными устойчивыми ассоциациями. Поэтому такой ресторан вызывает интерес у значительной части потенциальных посетителей и совершенно не нуждается в рекламе. Ведь на это эффективно сработала бывшая советская, и активно работает нынешняя российская пропаганда! Поэтому суть этой идеи именно в названии ресторана, а также в его размещении именно в центральной части Львова. Всё остальное: помещение, интерьер, декорации, меню, обслуживание и т.д. – в этом случае имеют вторичное значение. Их задача состоит в том, чтобы наполнить содержанием саму идею. Но это лишь антураж, который создаётся наёмными работниками с соответствующей образовательной и профессиональной подготовкой, которые получают за свою работу соответствующую плату. Его же легко можно повторить в любом уголке мира. Однако во всей полноте воссоздать идею такого ресторана, в отличие от многих других, невозможно практически нигде! Даже в том же Львове! При этом лежала она абсолютно на поверхности! Ведь многие могут заниматься ресторанным делом и слышали об освободительной борьбе прошлого. Однако только кто-то один сумел сделать это предпринимательское открытие! В то же время, нужно заметить, что эта предпринимательская идея имеет свою ценность сегодня, в нынешний исторический момент. Однако никто не может гарантировать, что она будет иметь такую же ценность в будущем.

Готовность и способность первым увидеть и воспользоваться возможностями получения дополнительной выгоды – это главное, что отличает успешного предпринимателя от других участников рынка, в частности от владельцев ресурсов (факторов производства). Хотя каждый предприниматель нередко также является владельцем того или иного ресурса, такая его способность обусловлена прежде всего его внутренней ориентированностью на овладение и практическое применение специфических предпринимательских знаний, навыков и умений. Последние приобретаются исключительно благодаря предпринимательской практике.

Понятно, что на рынке может продаваться и продаётся разнообразная коммерческая, научно-техническая и другая информация, а также услуги специалистов, которые обладают теми или иными знаниями, навыками и умениями. Однако это не заменяет значения собственно предпринимательского знания. По словам И. Кирцнера, "предпринимательское знание можно описать как "знание высшего порядка", *первичное* знание, необходимое, чтобы запрячь доступную информацию, которой уже кто-то владеет (или поддающуюся открытию)" (Кирцнер, 2010. С. 72–73).

Австрийская школа выделяет следующие характеристики предпринимательского знания:

- 1) это знание не является научным, а субъективным и практическим;
- 2) это знание является эксклюзивным;
- 3) оно рассеяно среди всех людей;

4) это знание является преимущественно неявным, а потому не поддаётся артикуляции;

5) это знание создаётся из ничего, именно благодаря проявлению предпринимательства;

6) это знание передаётся с помощью чрезвычайно сложных социальных процессов (Coto, 2009. С. 27–35).

Указанные особенности предпринимательского знания, в частности его личностный и неявный характер, а также постоянная изменчивость среды, в которой приходится действовать предпринимателю, делают практически невозможным обучение предпринимательству. Современные образовательные учреждения могут давать глубокие знания по функционированию экономики, обучать управлению, технологическим аспектам ведения бизнеса, преподавать истории чужого успеха и т. п. Эти знания, несомненно, полезны для того, чтобы быть высококвалифицированным менеджером, учёным, государственным чиновником или политиком. Но их недостаточно, чтобы быть успешным предпринимателем. Ведь они в принципе не могут учить надёжным методам осуществления предпринимательских открытий. Как отмечает Л. Мизес, "чтобы продемонстрировать точные оценки, предвидение и энергию, не требуется образования" (Мизес, 2012. С. 296).

Это связано с тем, что обучение в основном – это передача уже известных, артикулированных знаний. Для целей выявления возможностей получения предпринимательской прибыли такие знания уже потеряли свою актуальность. Поэтому никакие экономические факультеты или бизнес-школы не готовят предпринимателей. Знаменитые Билл Гейтс, Стив Джобс, Марк Цукерберг не получали необходимые знания в не менее знаменитом Гарвардском университете. Свои дипломы Гарварда они получили уже будучи успешными и известными предпринимателями.

В экономическом мире ограниченных ресурсов объективно обусловленным явлением есть конкуренция. Однако каждый предприниматель вынужден всегда быть настроенным на конкуренцию учитывая саму природу предпринимательской деятельности. Ведь когда он обнаруживает возможность получения прибыли и использует её, то эта возможность исчезает и становится недоступной любому другому. Разумеется, если он делает "предпринимательскую ошибку", то есть если не полностью раскрывает эту возможность, не сможет воспользоваться ею в полной мере, тогда остаётся место для поисковых действий других участников рынка. Поэтому рыночный процесс имеет выраженный конкурентный характер, где каждый из конкурентов стремится первым выявить и полнее использовать возможности получения прибыли.

Предпринимательская активность постоянно подталкивает рынки к равновесному состоянию. Пространство для проявления предпринимательства существует всегда, пока сохраняется неполное владение информацией среди участников рынка. В условиях так называемой "совершенной конкуренции", когда каждый продавец или покупатель ресурсов уже не может рассчитывать на цену лучшую, чем та, которую они уже достигли, возможности получения предпринимательской прибыли должны исчезнуть, а предпринимательский потенциал – иссякнуть.

Однако такая ситуация является чисто гипотетической и разрушается самой предпринимательской деятельностью. Ведь она сопровождается непрерывным созданием и передачей новой информации,

что, соответственно, корректирует понимание возможных целей и средств каждым из участников общего рыночного процесса. Это изменение вызывает появление новых несогласованностей и тем самым – новые возможности для получения предпринимательской прибыли. Поэтому этот процесс можно считать бесконечным, пока сохраняются предпосылки для рыночного обмена.

Отсутствие видимой конкуренции или видимость сверхвысоких прибылей очень часто служат отправной точкой для обоснования государственного вмешательства в работу рынков. Но это отнюдь не означает, что в таких ситуациях конкуренции нет, или она не действует. Как отмечает И. Кирцнер: "Конкуренция, понимаемая как процесс, по крайней мере потенциально, присутствует, пока не существует произвольных *препятствий для выхода на рынок*. ... Любое произвольное препятствие на пути к рынку является ограничением конкурентности рыночного процесса" (Кирцнер, 2010. С. 103). Поэтому, в его понимании, "монополия означает положение производителя, который защищён от угрозы, что другие предприниматели будут делать то, что делает он" (Кирцнер, 2010. С. 112). При этом "... необходимым и достаточным условием существования беспрепятственной конкуренции является свобода доступа к любым видам рыночной деятельности. ... В отсутствие ограничений со стороны государства, ... единственным возможным источником блокирования какого-либо вида деятельности может быть ограничение доступа к ресурсам, необходимым для этой деятельности" (Кирцнер, 2010. С. 105).

Благодаря неустанному стремлению людей увидеть и реализовать возможную выгоду экономическая система находится в состоянии непрерывных изменений. В то же время происходит процесс непрерывного самообучения и приспособления. Ведь каждое предпринимательское открытие рано или поздно становится известным всем, каждая предпринимательская ошибка получает лучшее решение. В то же время каждое предпринимательское открытие разрушает состояние равновесия. Это же практически исключает научное прогнозирование конкретных числовых характеристик будущего состояния экономической системы.

Представители австрийской школы теоретически отрицают саму возможность эффективного применения научного анализа и математических методов для целей экономического прогнозирования. В частности, Фридрих фон Хайек в Нобелевской лекции, признает значение математических методов в том, что они позволяют описать с помощью алгебраических уравнений "общий характер какой-либо взаимосвязи даже в том случае, когда нам неведомы конкретные численные значения, характеризующие ее проявления". Без этого "нам вряд ли удалось бы воссоздать сложную картину *внутренней взаимосвязи* различных явлений рыночной системы". Но, по его словам, это же "породило иллюзию, будто эти методы пригодны для определения и предсказания *численных значений* этих величин, и это повлекло за собой бесплодный поиск количественных или численных постоянных". Поэтому Ф.Хайек подчеркивает принципиальную разницу между экономической наукой и науками естественными: "В экономической науке (как и в других, изучающих явления, которые я называю "сущностно-комплексными") мы можем располагать количественными данными, отражающими лишь некоторые аспекты изучаемых явлений. В

это неизбежно ограниченное число аспектов могут не войти самые важные из них. Если в естественных науках обычно считают, возможно с полным на то основанием, что любой важный аспект изучаемого явления подлежит непосредственному наблюдению и измерению, то при изучении столь "сущностно комплексного" явления, как рынок, определяемого действиями многих людей, *вряд ли будут полностью известны* или измеримы все факторы, от которых зависит результат функционирования рынка" (Хайек, 1991. С. 43, 41).

Ключевая роль в выявлении предпринимательского знания принадлежит конкуренции. Она является тем внешним фактором, который побуждает каждого индивидуума к максимальному выявлению знаний, навыков и умений по направлениям и способам применения имеющихся в его распоряжении факторов производства или возможностей привлечения их со стороны. Именно в этом проявляется её особая роль. Как отмечает Ф. Хайек, "если бы кому-нибудь на самом деле было известно все, что экономическая теория называет данными, то конкуренция действительно была бы слишком расточительным методом приспособления к этим данным ... каждый раз, когда обращение к конкуренции может быть рационально оправданным, основой для этого оказывается то, что мы не знаем заранее фактов, которые определяют действия конкурентов ... я предлагаю рассматривать конкуренцию как процедуру для открытия таких фактов, которые без обращения к ней оставались бы никому не известными, или в крайнем случае не используемыми" (Хайек, 1989. С. 6).

Нужно заметить, что значение конкуренции как "процедуры открытия" Ф. Хайек особо подчёркивал для стран, где в прошлом конкуренция не была особенно активной: "Верить, что в странах, которые уже достигли высокого уровня развития, мы можем предсказать и контролировать изменения социальной структуры, которые будут вызывать дальнейший технический прогресс, может, и не совсем абсурдно, хотя в значительной степени ошибочно. Но думать, что мы можем заранее определять социальную структуру в стране, где основной проблемой всё ещё является выяснение того, какими материальными и человеческими ресурсами она обладает, считать, что для такой страны мы способны предвидеть последствия любых мер, которые могли бы быть нами приняты, – это уже чистая фантастика" (Хайек, 1989. С. 13). Это предостережение Ф. Хайека в не меньшей степени касается и нынешней Украины, экономический потенциал которой явно нереализован.

Казалось, что в отсталой украинской экономике проблем с развитием предпринимательства и конкуренции в принципе быть не должно. Ведь низкий уровень удовлетворения потребностей населения, нередко сравнительно высокие внутренние цены на потребительские товары и низкие цены на большинство ресурсов, множество примеров уже реализованных предпринимательских идей в развитых странах и т.п., должны создавать широкий простор для проявления предпринимательской инициативы. Однако этого не наблюдается. Наоборот, из Украины происходит постоянный отток капитала и её граждан. Понятно, что среди них есть немало предприимчивых людей, которые выезжают в поисках лучших возможностей для реализации своих талантов. В связи с этим возникает вопрос – какие же причины такой ситуации?

Как уже отмечено, предпринимательство – неотъемлемый элемент любой деятельности человека. Человеческие потребности имеют неуклонную тенденцию к росту и изменению форм их удовлетворения. Теоретически возможности для предпринимательской деятельности исчезают лишь при состоянии "совершенной конкуренции". Но это состояние практически недостижимо, поскольку неизбежно разрушается с появлением новых предпринимательских решений. То есть можно утверждать, что предпринимательство и конкуренция по своей природе должны иметь бесконечный внутренний потенциал развития. Если же этого не наблюдается, то причины, наверное, надо искать не в отсутствии каких-то внутренних и/или внешних положительных стимулов, без которых предпринимательский элемент человека не выявляется, а скорее в наличии каких-то внешних негативных факторов, которые его ограничивают или подавляют.

Для целей формирования экономической политики эти факторы условно можно разделить на две группы. Первая – условно природные, или объективно обусловленные негативные факторы. Возможности их устранения или смягчения с помощью мер экономической политики ограничены или малоэффективны. Вторая группа – условно искусственные, или сформированные ограничения развития предпринимательства. Для последних их устранение может быть специальной задачей экономической политики.

О наличии объективных негативных факторов, ограничивающих развитие предпринимательства, свидетельствует то, что, как и в природе, здесь всегда можно наблюдать какие-то относительно лучшие или худшие возможности или границы для проявления предпринимательской активности. Они зависят от природно-географических, демографических, социально-политических, экономических и других условий. Например, эти возможности могут зависеть от плотности населения, его покупательной способности, транспортного сообщения и т. п. Очевидно же, что есть разница в возможностях для осуществления предпринимательства в густонаселённых южных и малозаселённых северных провинциях Канады, или же таких же малозаселённых, однако с разным уровнем развития транспортной инфраструктуры, северных территориях Канады и России, или в богатой Калифорнии и таком же густонаселённом, однако бедном Пакистане и т.п.

Эти факторы являются объективными, поскольку в краткосрочном плане они практически неизменны. В то же время их можно называть условно объективными, ведь со временем благодаря тем же процессам предпринимательства и конкуренции влияние некоторых из них может ослабляться или полностью нивелироваться. Однако в целом, как показывает практика, эти условно объективные факторы трудно поддаются изменениям, в том числе через целенаправленную государственную политику. История не даёт нам много успешных примеров такой политики.

В Украине сегодня практически нет объективных факторов, которые бы ограничивали развитие предпринимательства и конкуренции. С высокой степенью условности к ним можно отнести разве что низкий уровень жизни населения, что обуславливает ограниченный потенциал внутреннего рынка. Однако этот фактор устраняется не иначе, как через развитие предпринимательства и конкуренции.

Условно искусственные, или сформированные, ограничения развития предпринимательства прямо обусловленные деятельностью государственных органов власти (далее – государства). Если учитывать то, что в основе предпринимательской деятельности лежит стремление получить предпринимательскую прибыль, то, наверное, негативное влияние будут иметь любые меры государственной политики, ведущие к уменьшению этого стремления. Они могут иметь прямое и косвенное демотивирующие влияния.

Прямое демотивирующее влияние оказывают меры, которые или уменьшают потенциальный доход, или ведут к росту расходов предпринимательской деятельности.

Сюда нужно отнести 1) прямые и косвенные налоги; 2) расходы, связанные с выполнением нормативных требований; 3) риски, обусловленные непредсказуемостью экономической политики; 4) неофициальные (коррупционные) платежи; 5) другие (государственные регулируемые цены и т.д.).

Косвенное демотивирующее влияние оказывают все прямые и косвенные механизмы перераспределения доходов, существование которых обусловлено действиями государства. Они приводят либо к снижению или к искажению мотивации всех без исключения участников рынка. К прямым механизмам перераспределения нужно отнести прямые государственные инвестиции, субсидии и другие государственные расходы определённым категориям субъектам предпринимательской деятельности и/или гражданам. К косвенным механизмам перераспределения можно отнести государственные регулируемые цены, льготы, инфляцию и т.п. Например, возмещение НДС экспортёрам не только уменьшает уровень их мотивации в плане максимизации эффективности их деятельности, но и демотивирует тех, кто работает на внутренний рынок, а также побуждает последних переориентировать свою деятельность на экспорт. Это также может влиять на изменение отраслевой структуры, например, стимулировать наращивание производства зерновых, большая часть которых идёт на экспорт, и негативно влиять на животноводческую отрасль, которая обычно работает на внутренний рынок. Инфляция и девальвация гривны уничтожают сбережения, тем самым негативно влияя на инвестиционную деятельность, а также пагубно влияет на товаропроизводителей, работающих на внутренний рынок, стимулирует переориентировать их деятельность на рынки со стабильной валютой и прочее.

Условно искусственные, или сформированные, ограничения развития предпринимательства не всегда и не обязательно должны быть результатом целенаправленных действий. Обычно они являются незапланированным следствием доминирования в обществе определённых идей, ценностей, традиций, норм поведения и т.д. Прежде всего тех, что формируют понятие честности, ответственности, представление о сути и задаче государства, отношение к самой предпринимательской деятельности и конкуренции и т.п. Они могут негативно влиять на мотивацию к ведению предпринимательской деятельности, прямо осуждая любые проявления предпринимательской инициативы, или приводя к росту транзакционных издержек предпринимательской деятельности, или же – направлять предпринимательскую инициативу на использование государственных структур для устранения конкуренции, использования бюджетных средств и т.п.

Отдельно нужно выделить внешние и внутренние ограничения выхода на рынок. Они не только служат прямым ограничением конкуренции, но и выполняют перераспределительную функцию. Независимо от того, под какими лозунгами эти ограничения вводятся – или поддержки национального производителя, или сбалансирования платёжного баланса, защиты интересов потребителя, безопасности окружающей среды, или других целей государственного регулирования. Как правило, они являются результатом лоббизма организованных интересов.

Проводя оценку влияния государственного регулирования на развитие предпринимательства в целом, нужно разграничивать: а) регулирование как установление одинаковых для всех ограничений или дополнительных требований для выхода на рынок; б) регулирование, которое имеет целью направление предпринимательской деятельности, то есть определение конкретных форм и направлений экономического развития.

Первое приводит к росту расходов предпринимательской деятельности, однако, если оно касается всех без исключения субъектов рынка и происходит не настолько, чтобы создались условия для получения эффекта на масштабе, оно не влияет отрицательно на работу рынка.

Второе же предполагает, что регулятор уже обладает знаниями, которые предстоит ещё открыть предпринимателям. Это противоречит изложенным выше теоретическим постулатам. Учитывая особенности и значение предпринимательского знания, взаимосвязь предпринимательства и конкуренции, выполнение ими координирующей функции, гносеологические возможности эффективного государственного вмешательства в функционирование рынка объективно ограничены. Кроме того, если доступ к рынку не ограничен государством и если такая возможность представляется на самом деле, что тогда может помешать любому, кто ратует за такое регулирование, самому стать предпринимателем и выйти на этот "несовершенный" рынок со своим лучшим предложением? И если он сам не готов это осуществлять на свой страх и риск, то какое тогда может быть моральное основание требовать этого от уже действующих участников рынка?!

Таким образом развитие предпринимательства и конкуренции является необходимым условием раскрытия экономического потенциала общества. В нынешних условиях резкой нехватки капитала Украине важно ориентироваться не столько на осуществление "прорывов" в тех или иных сферах, которые организовывались государством за счёт централизации ограниченных ресурсов, как на основе развития предпринимательства и конкуренции – на выявление возможностей более полного удовлетворения имеющихся потребностей за счёт использования существующих, однако до сих пор не задействованных ресурсов, а также применения эффективных способов их использования.

Особенности предпринимательства и конкуренции состоят в том, что проблемы их развития обычно решаются только эволюционным путем, то есть «снизу», при условии, если устранены помехи, стоящие им преградой. Доминирующие сейчас в Украине подходы, в основе которых лежат методы стимулирования, регулирования, программирования и т.п., применение которых осуществляется "сверху" теми или иными властными органами, являются несовместимыми с решением проблем такого рода. Поэтому политике стимулирования и/или

направления развития предпринимательства нужно противопоставить политику минимизации влияния факторов, обусловленных теми инструментами государственной политики, которые уменьшают или искажают мотивацию к осуществлению предпринимательской деятельности.

Литература

1. Кирцнер И. (2010). Конкуренция и предпринимательство. Челябинск: Социум. 272 с.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. (1992). Основы менеджмента. Москва: Дело. 702 с.
3. Мизес Л. фон. (2012). Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск: Социум. 878 с.
4. Найт Ф. (1994). Понятия риска и неопределённости. *THESIS*. Вып. 5. С. 12–28.
5. Роббинс Л. (1993). Предмет экономической науки. *THESIS*. Вып. 1. С. 10–23. doi: https://doi.org/10.1007/978-1-349-17510-9_1
6. Уэрта де Сото Х. (2009). Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество. Челябинск: Социум. 202 с.
7. Хайек Ф. (1991). Безработица и денежная политика. Правительство как генератор "делового цикла". *Экономические науки*. № 12. С. 39–90.
8. Хайек Ф. (1989). Конкуренция как процедура открытия. *Мировая экономика и международные отношения*. № 12. С. 6–14.
9. Шумпетер Й. А. (2008). Теория экономического развития. Москва: Директмедиа Паблишинг. 356 с.
10. Kirzner Izrael M. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXV (March). P. 60–85.

Поступление в редакцию 19.12.2018

ENTREPRENEURSHIP AND COMPETITION – MAIN FACTORS OF SOCIETY'S ECONOMIC POTENTIAL DISCLOSURE

Vasyl Mahas

Author affiliation: Vasyl Mahas, Ph.D. in Economics, associate professor at Ivan Franko National University of L'viv. ORCID iD [0000-0002-3279-244X](https://orcid.org/0000-0002-3279-244X); 18 Freedom Ave., Lviv, Ukraine. E-mail: v_magas@ukr.net

The article aims to actualize the importance of entrepreneurial knowledge and competition for the disclosure of society's economic potential, as well as to consider the reasons limiting the development of entrepreneurship and competition in Ukraine.

The prism of the Austrian Economic School highlights the peculiarities of entrepreneurial knowledge, the nature of entrepreneurial activity, the coordinating role of entrepreneurship and competition, the role of competition in the discovery of implicit knowledge, the infinite nature of entrepreneurial discoveries, and the practical inability to teach entrepreneurship. The prognostic function of entrepreneurship is revealed. The impossibility of accurate scientific predictions, including on the basis of the application of mathematical methods, which is conditioned by the constant changeability of the market environment as a result of unceasing entrepreneurial activity is emphasized.

Based on the fact that entrepreneurship and competition by their nature have endless development potential, the article emphasizes that if this is not observed, the reasons need to be seen

not in the absence of internal and / or external positive incentives, but in the presence of external negative factors that restrict and / or suppress them. These negative factors are divided into conditionally natural, or objectively predetermined, and conditionally artificial, or formed. Taking into account that the possibilities of eliminating or mitigating objective factors through economic policy measures are limited or ineffective, it is argued that the special task of economic policy can only be to reduce artificial restrictions. After all, they are directly predetermined by the activities of public authorities and/or are the result of the dominant ideas, values and norms of behavior in society.

Therefore, the policy of stimulating and / or directing entrepreneurship development is opposed to the policy of minimizing the influence of factors that are caused by those measures of the state policy that reduce or distort the motivation to engage in entrepreneurial activity.

Key words: entrepreneurship, competition, entrepreneurial knowledge, economic policy, Austrian economic school.

JEL: F 41; F 43; M 20; M 21

References

1. Hayek, F. (1989). Competition as an opening procedure. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya – World Economy and International Relations*, 12, 6-14 [in Russian].
2. Hayek, F. (1991). Unemployment and monetary policy. Government as a generator of the "business cycle". *Ekonomicheskiye nauki – Economic sciences*, 12, 39-90 [in Russian].
3. Kirchner, I. (2010). Competition and Entrepreneurship. Chelyabinsk: Sotsium [in Russian].
4. Kirchner, I.M. (1997) Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, XXXV (March), 60-85.
5. Meskon M.H., Albert M., Hedouri F. (1992). Management. Moscow: Delo [in Russian].
6. Mises, L. fon (2012). Human action: a treatise on economics. Chelyabinsk: Sotsium [in Russian].
7. Knight, Phil (1994). The Meaning of Risk and Uncertainty. *THESIS*, 5, 12-28 [in Russian].
8. Robbins, L. (1993). The Subject-Matter of Economics. *THESIS*, 1, 10-23. doi: https://doi.org/10.1007/978-1-349-17510-9_1 [in Russian].
9. Schumpeter, J.A. (2008). The Theory of Economic Development. Moscow: Direktmedia Publishing [in Russian].
10. Huerta, Jesús de Soto (2009). Austrian Economic School: Market and Entrepreneurship. Chelyabinsk: Sotsium [in Russian].