

**ЕВОЛЮЦІЯ СПОСОБУ РИНКОВИХ ДІЙ ПІДПРИЄМСТВА**

Однією з найважливіших рис ринкової економіки є наростаюча нестабільність зовнішнього по відношенню до певного суб'єкта господарювання середовища: зростають темпи змін, які значно перевищують швидкість реакції-відповіді підприємства, події стають все більше незвичними, неочікуваними, невпізнаними, збільшується частота непередбачуваних, раптових змін. За таких умов є неможливим здійснювати ринкову діяльність як реакцію на різноманітні події виключно на основі накопиченого досвіду або його екстраполяції. Для своєчасних, ефективних, а ще краще – запобіжних дій потрібні передбачення, дослідження та творчість. Але обов'язковою умовою існування та удосконалення означених видів діяльності є постійне здійснення процесів навчання, аналізу і власного досвіду, і поведінки всіх наявних та потенційно можливих контрагентів, що знаходить своє відображення у неспинному розвитку способу ринкових дій підприємства.

На нашу думку, існуючі у реальному житті відмінності у поведінці економічних агентів, еволюційність змін у способах їх ринкових дій недостатньо мірою враховуються в мікроекономічній теорії і в прикладних економічних науках. Але вплив чинника способу дій окремого учасника, їх критичної кількості, різкі зміни в цьому способі значною мірою визначають особливості мінових процесів, попит та/або пропозицію, структуру учасників того чи іншого ринку і т.д. Очевидним є те, що на жодному ринку його учасники не можуть однаково себе поводити. Суттєва розбіжність в способах ринкових дій, напевно, має місце в економічних системах, що ринково орієнтовано трансформуються, або в системах, де ринкова влада учасника /учасників/ не досягає екстремальних значень: крім перфектної конкуренції, варто згадати і про монополію.

Будемо виходити з того, що спосіб ринкових дій являє собою сукупність притаманних йому характерних відмінностей здійснення ринкової діяльності певним економічним агентом. Вважаємо за необхідне і можливе виділити три основних способи ринкових дій: монополістичний, олігополістичний та поліполістичний (див.табл.1.).

**Таблиця 1.**

Характерні риси основних способів ринкових дій.

Показники, процеси	Способи дій		
	монополістичний	олігополістичний	поліполістичний
1.Частка ринкового попиту, на яку розраховує продавець	весь ринковий попит	значна частка при наявності уявлення про загальну величину	мізерна частка без уявлення про загальну величину
2.Визначення параметрів ринкової діяльності: ціни товару та/або його кількості	одночасно двох параметрів на підставі суб'єктивно встановленої та очікуваної функції ціна-продаж	або ціна, або кількість за допомогою низки методів, та організаційних прийомів	тільки кількість товару у відповідності із ринковою ціною
3.Можливість ідентифікації взаємозв'язку дія-реакція конкурентів	—	існує пряма можливість	практично відсутня
1.Швидкість реакції на дії продавця:			
конкурентів	—	висока	низька
покупців	дуже висока	висока	невисока
2.Процеси навчання, накопичення досвіду	відображуються у змінах очікуваної функції ціна-продаж	призводять до визнання взаємозалежності та необхідності погодження дій	завершуються визнанням необхідності відмови від поліполістичного способу дій

Однією з визначальних умов вибору та здійснення того чи іншого типу ринкової поведінки є уявлення підприємця щодо загальної величини ринкового попиту, з якої він виходить при визначенні

оптимальної для себе комбінації ціна/кількість. Або іншими словами: категорією якого попиту він мислить – ринкового чи тільки індивідуального, того що припадає на нього чи якому він протистоїть.

За умов монополії, ясна річ, підприємець мислить завжди категорією ринкового попиту. Проблема виникає на ринку більш-менш розвиненої структури. При наявності двох продавців цілком можливе існування монополістичного елемента, коли дуополісти, виходячи з ринкового попиту, ділять ринок навпіл і далі реалізується монополістичне ціноутворення.

Однак, монополістичному елементу в дуополії протистоїть та протидіє елемент конкуренції. Завжди будуть існувати передумови для виникнення конфлікту інтересів (хоча б різні граничні витрати). Збільшення кількості продавців, олігополістична боротьба та процес накопичення досвіду неодмінно призведуть до тієї чи іншої форми олігополістичного способу дій (ОСД). Але в будь-якому разі олігополісти мислять категорією ринкового попиту та виділяють при цьому частку, яку кожний з них має задовольнити.

Що до поліполістичного способу дій (ПСД) очевидним є те, що при атомістичній структурі ринку поліполіі окремих його учасників протистоїть “краплині” ринкового попиту, внаслідок чого ця остання категорія для нього є чужою.

Показана в табл. 1. другою характерна риса способу дій, а саме -визначення основних параметрів ринкової діяльності (ціна/кількість) достатньо описана в спеціальній літературі та підручниках з мікроекономіки. Але завжди можна відмітити наявність досить великого діапазону у методах визначення цих параметрів. Так, стосовно особливостей ціноутворення – від довершеності дії механізму конкуренції, внаслідок чого ринкова ціна є результатом взаємопогодження загальних обсягів попиту та пропонування, до майже повної відсутності цього механізму, коли пропонування товару здійснюється монополістом за ціною, яка визначається тим одноосібно. Ці особливості виражаються у відомих полярних ознаках підприємств таких як ціноприймальників (price-taker) та ціновизначальників (price-maker).

Вказані екстремальні характеристики обумовлюють і принципові відмінності у процесах визначення оптимальної ринкової комбінації ціна/кількість. На ринках досконалої конкуренції, як правило, єдиним параметром підприємницької діяльності виступає кількість товару, яка пропонується до продажу та яку підприємство визначає виходячи із ринкової ціни та прирівнюючи до неї свої граничні витрати. Щодо монопольного ринку, то, як відомо, єдиний на ньому продавець одразу визначає оптимальну для себе комбінацію ціна/кількість, вирівнюючи граничні характеристики затрат та витрат. Але варто ще раз зазначити, що між вказаними полярними станами існує велика кількість проміжних “прошарків”, які відрізняються своїми особливостями ціно- та обсяговизначення.

Вкрай важливим для визначення способу ринкових дій, а надалі – і для вибору ринкової стратегії окремого учасника, є існування чи відсутність можливості ідентифікації взаємозв'язку між дією данного продавця і реакцією на неї конкурентів (в подальшому – взаємозв'язок дія/реакція). Цей взаємозв'язок повинен бути обов'язково проаналізований діючими особами в тому чи іншому виді. Вони повинні скласти собі уявлення про те, яким чином їх власна діяльність відібрається на ситуації конкурента і як він, внаслідок цього, згодом буде на неї реагувати. Іншими словами, вже при розробці власної стратегії є необхідним припускати певний тип реакції конкуруючого продавця. Подібне передбачення поведінки може бути представлене як формування певного очікування. Щоб упорядкувати теоретичний аналіз даної ситуації, необхідно, на нашу думку, по відношенню до цього очікування відрізнити певні варіанти які, власне, і ведуть до різної поведінки. Ось чому варто говорити також і про різний спосіб дій.

На ринку досконалої конкуренції, який має більш-менш атомістичну, краплинну структуру, переплетення зв'язків між продавцями при здійсненні діяльності не може бути взагалі оцінено окремим продавцем і, як наслідок, може бути лише відмічено ним по ринковій ціні як результату цих ринкових зв'язків. У випадку ж відносно невеликої кількості продавців, в принципі, взаємний вплив дій і реакцій на них цих продавців може бути оцінений, що пояснюється перш за все іншим порогом чутливості по відношенню до поліполії.

При олігополії конкуренти реагують на дії одного з них з такою швидкістю, що ініціатор цих дій вбачає зв'язок цієї реакції із власними діями. За умов же поліполістичної структури ринку потрібен певний час доки всі продавці помітять та класифікують як невідповідне переміщення покупців до більш вигідного для них продавця. Але потрібен ще час, щоб відновився попередній рівноважний розподіл споживачів між всіма поліполістами, наприклад, за новою, більш низькою ціною. Період, що необхідний для вказаних змін і коливань, настільки довготривалий, що продавець-ініціатор цінової знижки вже не в змозі помітити причинного взаємозв'язку пристосування конкурентів до його власних дій.

В загальному випадку можна стверджувати, що ПСД в силу тенденції має в своїй основі помилкове

уявлення, яке обумовлено очікуванням занадто високої цінової еластичності. Звідси, в свою чергу, можна зробити заключення про те, що цей спосіб ринкових дій звичайно знаходиться під впливом процесів навчання, які ведуть до усунення цієї помилки. Якщо це має місце, то починає здійснюватись перехід від ПСД до ОСД. Цей перехід можна, таким чином, розглядати як результат процесу придбання досвіду та навчання. Швидкість, з якою проходить цей процес залежить від багатьох чинників. Але необхідно зважати на те, що за певних умов чинники, що гальмують цей процес вчення та акумулювання досвіду, можуть бути настільки визначальними, що ПСД довго зберігатиметься.

Рівновага, яка встановлюється за умов ПСД з боку всіх продавців, не може розглядатись як щось статичне. Як тільки деякі чинники, як з боку пропозиції, так і з боку попиту, змінюють свою дію, починається новий процес погодження доки знову не буде досягнуто короткострокового, рівноважного стану.

Може скластися думка, що постійна необхідність знову пристосовуватись до умов, що змінюються, веде до вже відомого процесу навчання. Чи має насправді місце процес придбання досвіду залежить від того, наскільки середовище, що оточує підприємця, є передбачуваним. Очевидно, що світ хаосу, як екстремальний випадок, не може сприяти придбанню досвіду, точніше, він буде накопичуватись, але не буде мати ніякого відношення до цивілізованої ринкової економіки.

Варто підкреслити, що за умов перехідної економіки та становлення ринку в Україні послідовні, прогнозовані та прозорі рішення органів влади щодо різних сфер суспільного життя можуть виступати одним із найголовніших чинників формування шару підприємців цивілізованого ринку.

За інших рівних умов економічна система і при децентралізованому плануванні повністю відрізняється від хаотичного світу, оскільки економічні агенти мають змогу координувати свої рішення з приводу цін, обсягів продажу і т.д. Але важливою обставиною є те, що окремі ринки проходять різні стадії розвитку і кожний ринок розвивається з різною швидкістю. Очевидно, також, що динамічність нових ринків, як правило, перевищує динаміку вже старих ринків.

Таким чином, процес навчання підприємства проходить набагато складніше на ранній фазі розвитку ринку, ніж на більш пізній стадії, на якій і попит і пропозиція стають все більш передбачуваними величинами. Залежність між дією та реакцією на неї у фазі зрілості ринку легше ідентифікуються діючими особами, ніж на ранніх фазах, на яких динаміка цієї залежності постійно змінюється під впливом структурних змін.

Очевидно, варто було б враховувати дію цього чинника і для умов теперішнього стану економіки України. Значна частка вітчизняних підприємців-початківців, вступаючи на певний ринок вибирають (несвідомо) ПСД, хоча не виключене використання інших способів. Оскільки більша частина ринків не мають достатньо вираженої структури і кількість учасників кожного з ринків коливається (існує чимало комерційних структур без стабільного асортименту товарів, де постійно ведеться пошук вигідних варіантів куплі-продажу різноманітних товарів), то процес навчання новачків ускладнюється. З часом не всі, хто спробував свої сили і можливості на данному ринку, продовжуватимуть тут діяти. Певне число підприємців переходить на інші ринки (якщо взагалі не покинуть бізнесову діяльність). Попередньо набутий досвід їм безумовно знадобиться, але пройде ще певний час, доки в умовах нового ринку підприємці адаптуються і в основному освоюють ОСД, адекватний специфічному ринковому оточенню. Але в будь-якому випадку логіка і послідовність еволюційних процесів та реалії економічної практики повинні обумовити як завершення процесу навчання і набуття досвіду саме використання ОСД в тій чи іншій його модифікації.

Неможливо не звернути увагу ще на одне, специфічне явище перехідної економіки України. Є очевидним те, що існуюча нестабільність більшої частини ринків на фоні (чи в наслідок!) загальноекономічної нестабільності в державі значно ускладнює, а часом робить і неможливою ідентифікацію залежності між дією ринкового суб'єкта та реакцією на неї конкурентів. Разом з тим на деяких ринках ця залежність відслідковується конкурентами досить чітко, але їх реакція скоріше є, м'яко кажучи, нецивілізованою. Досвід підприємців, необхідний для функціонування на данному ринку, як і правила гри на ньому для всіх учасників формуються та змінюються під впливом чинників, більшість з яких не є предметом економічної науки. Цими чинниками, вірніше, відповідними суб'єктами повинні опікуватись органи по боротьбі із злочинністю. Тільки разом із розбудовою сильної правової держави, послідовною законотворчою діяльністю будуть створені умови для ефективної дії економічних чинників, зокрема – для функціонування цивілізованого ринкового механізму.

Разом з тим, все що відбувається на вітчизняних ринках, що більш-менш стабілізувалися, неможливо представляти як ситуацію, що застигла. І тут відбуваються певні коливання та зміни, які, правда, проходять в рамках більш тривалого часового діапазону. Можна, також, відмітити, що сталі ринки через ринки вихідних товарів (ресурсів) зв'язані з іншими більш динамічними ринками, тобто

вони не є ізольованим явищем. Визначальним, однак, є те, що можливості ідентифікації залежності між дією та реакцією на неї загалом не погіршуються під впливом подібних змін. Але ці можливості можуть зникнути під впливом макроекономічних чинників, змін політичної кон'юктури і т. п.

Таким чином, вихідним пунктом процесу еволюції способу дій, очевидно, слід аксіоматично прийняти саме поліполістичний спосіб. Існують, певна річ, і виключення: мова може йти про природню монополію або про спосіб дій, який встановлюється при існуванні реальних і достатніх передумов для монополізації нового ринку, та інш... За інших рівних умов можна стверджувати, що процес навчання будь-якого ринкового суб'єкту починається саме з ПСД.

На початку ринкової діяльності завжди має місце пасивне сприймання існуючої ціни певного товару, відсутність достатньо повної інформації щодо ємності ринку, конкурентів, їх діяльності у виробничій та у позавиробничій сферах і т. п. Як швидко суб'єкт відмовиться від ПСД і перейде до тієї чи іншої форми ОСД (або навіть МСД) залежить від багатьох суб'єктивних (наявність досвіду праці на інших ринках, здатність вчитись і аналізувати накопичений досвід, наявність підприємницького хисту і т. д.) та об'єктивних чинників.

Перехід до ОСД у завершеній його формі не може бути однокроковим, а передбачає певну його етапність. На перших етапах відбувається відмова від ПСД і певна активізація ринкових дій одного чи декількох учасників ринку. Але в цілому для періоду становлення ОСД характерними є нестабільність функціонування певного ринку, прийняття його учасниками нестійких олігополістичних рішень. Збереження ж олігополістичної структури обов'язково передбачає продовження та завершення еволюційного процесу навчання з результатами у вигляді ОСД у всіх або принаймі, що більш реально, у більшості учасників даного ринку.

Якщо виходити з вирішальної ознаки еволюції ринкової поведінки – прояву результатів навчання на накопичення досвіду, то варто підкреслити, що на проміжних етапах даного процесу відбувається відмова від припущення щодо наявності у конкурента ПСД та від сталості його реакції у відповідь на зміни у поведінці даного підприємства. Учасники ринку переходять до здійснення політики постійного корегування очікуваної реакції-відповіді. Ця політика передбачає відслідковування дій конкурентів, наприклад, на кожному циклі ціноутворення та порівняння фактичних дій із передбачуваними, що створює основу для корегування цін.

Отже процеси навчання та придбання навиків за умов олігополії об'єктивно призводять до визнання взаємозалежності та необхідності погодження дій. В ціновому аспекті це пояснює те, як і чому олігополісти роблять висновок про вигідність спільного підвищення цін у порівнянні із ціновим рівнем за умов ПСД. Тому заслуговує на серйозну увагу припущення про те, що співвідношення цін, яке склалося в кінці процесу навчання та яке зберігається досить тривалий період, існує і тоді, коли умови ринку знову змінюються. Тобто олігополісти, в кінцевому підсумку, вирішують проблему взаємної залежності їх функцій попиту тим, що виходять із жорсткості співвідношення цін. Наприклад, при наявності двох продавців є дійсним рівняння  $C_1 = mC_2$ . За Е.Хойссом (E.Heuss) така поведінка має назву стратегії жорсткого співвідношення цін [1, с. 344]. При переході до цієї стратегії забезпечується якісний результат процесу навчання в спрощеній формі – як однаково направлене переміщення цін. У відповідності із ціновими змінами відбуваються також зміни функцій попиту та виробництва.

Якщо погодитись із існуванням даного жорсткого співвідношення цін, то варто також визнати, що вказане олігополістичне рішення Хойсса являє собою заключний етап еволюційного процесу навчання із результатом у вигляді ОСД. При даному способі дій продавець має можливість визначити свою частку обсягу продаж за новою ціною, оскільки йому відома реакція конкурентів, що витікає із жорсткого співвідношення цін. Можна стверджувати, що даний продавець вже мислить не категорією конкурентного попиту, а виходить із всього ринкового попиту.

Таким чином, усвідомлення еволюційності способу ринкових дій окремого учасника і вирішальної їх сукупності дозволяє аналізувати і враховувати результати кожного з агентів ринку. Ці результати дозволяють окремому учаснику чіткіше визначити свою власну позицію і більш обґрунтовано підходити до визначення основних параметрів підприємницької діяльності – ціни товару та обсягу його продажу із врахуванням ринкових особливостей.

### Література

1. Фель У., Оберендер П.. Основи мікроекономіки / Пер. з нім. 6-го вид. Під ред. А.П. Наливайка. – Київ: Укртиппроєкт, 1998. – 478с.
2. Шерер Ф.М., Росс Д.. Структура отраслевых рынков. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997. –698с.