УДК 330.82
JEL A 130

Вергун В.А., д.е.н., професор
КНУ імені Тараса Шевченка

МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ ПІДХІД ДО ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЇ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ЕКОНОМІЧНІЙ НОБЕЛЕЛОГІЇ

Розглянуто методологічні підходи до дослідження конкуренції і конкурентоспроможності в рамках економічної нобелелогії як самостійного напряму у сучасній світовій економічній науці.

Показано, що одним із таких підходів є міждисциплінарний. Він базується на основі поєднання методів та інструментарію інших наук, зокрема психології, соціології, історії, філософії, надає додаткові можливості поглибленого, всебічного аналізу конкуренції і конкурентоспроможності різнорівневих суб'єктів економічної, бізнесової діяльності.

Принцип міждисциплінарності дозволяє не лише отримати нові знання щодо об'єкту аналізу, але й досягти синергетичного ефекту у процесі дослідження актуальних економічних проблем.

Ключові слова: *конкуренція, конкурентоспроможність, економічна нобелелогія, синергетичний ефект, поведінкова економіка, міждисциплінарність.*

Постановка проблеми. Подальший успішний розвиток сучасних досліджень актуальних економічних проблем,у тому числі і проблем конкуренції та конкурентоспроможності, значною мірою залежить від поєднання зусиль представників різних наук, від творчо-критичного використання в економічному аналізі методів, інструментарію, підходів і принципів, притаманних іншим наукам. Одним із таких принципів є принцип міждисциплінарності, який широко використовується у рамках економічної нобелелогії, що сформувалась і перетворилась на відносно самостійний напрям сучасної світової економічної науки. Проблематика конкуренції і конкурентоспроможності розглядається представниками економічної нобелелогії із використанням теоретичних напрацювань у галузі економічної соціології, психології, історії, філософії. Застосування міждисциплінарного підходу дозволяє здійснити системний, всебічний аналіз зазначених проблем, досягти нових наукових результатів, вийти на якісно новий методологічний рівень аналізу.

Аналіз останніх публікацій. Наукові досягнення лауреатів Нобелівських премій з економіки розглядаються в роботах українських науковців В.Базилевича, А.Гальчинського, М.Довбенка, С.Мочерного, зарубіжних авторів Є.Балашова, І.Осадчої, А.Неклесси. Питання конкуренції та конкурентоспроможності, як внутрішньої, так і міжнародної є об'єктом дослідження Д.Баюри, А.Старостіної, О.Шниркова, А.Філіпенка, А.Поручника та ряду інших.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на наявні публікації і отримані результати досліджень, окремі аспекти зазначеної проблематики залишаються недостатньо з'ясованими, зокрема застосування міждисциплінарного підходу в

економічній нобелелогії при аналізі конкурентоспроможності різнорівневих економічних суб'єктів.

Мета статті – проаналізувати новітні теорії лауреатів Нобелівських премій з економіки з точки зору використання міждисциплінарного підходу до дослідження проблем конкуренції і конкурентоспроможності.

Результати дослідження. У сучасній світовій економічній науці поруч із такими відомими напрямами і школами, як неокласика, неокейнсіанство та неоінституціоналізм поступово сформувалася у якості відносно самостійного економічна нобелелогія. У процесі своєї генези вона перетворилася «у сучасний розділ як теорії економіки та бізнесу, так водночас і історії економічної думки, й форму прояву універсальності економічної науки, у якому акумульовано колосальну світову практику, досвід і знання» [1, с.270].

Усе розмаїття підходів до проблематики, що досліджується в рамках економічної нобелелогії з певною мірою умовності можна поділити на макро- і мікроекономічні та міждисциплінарні. Впродовж останніх років принцип міждиплінарності широко використовується сучасною світовою економічною наукою при аналізі широкого кола проблем, у тому числі проблеми конкуренції, конкурентоспроможності у її різних вимірах (національному, регіональному, глобальному) та факторів, що її забезпечують (ресурсні, технологічні, людські). Застосування даного принципу дозволяє не лише більш глибоко, всебічно розглянути конкурентоспроможність як явище, а й досягти синергетичного ефекту, проаналізувати конкурентоспроможність держав у глобальній економічній системі, регіонів, фірм і компаній на внутрішніх і зовнішніх ринках, параметри конкурентоспроможності для різних товарів [2, с. 51,82].

Міждисциплінарний підхід до дослідження економічних процесів у цілому і конкуренції та конкурентоспроможності, зокрема, не є чимось принципово новим у світовій економічній науці. Один із засновників інституціоналізму, американський учений Т.Веблен у своїй роботі «Теорія бездіяльного класу» (1899 р.) запропонував розширити сферу економічних досліджень за рахунок вивчення суспільної психології, соціології, поведінки, навичок і схильностей людини, за рахунок аналізу впливу різноманітних інститутів на рушійні сили і спонукальні мотиви діяльності суб'єктів господарської діяльності, їх конкурентні позиції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Інший відомий економіст Й.А.Шумпетер у своїй знаменитій роботі «Історія економічного аналізу», досліджуючи процес становлення економічної науки, її методологію і методи зазначає, що найкращого результату наука досягає тоді, коли вона виходить за свої традиційні обмеження і рамки, прирощує свій потенціал за рахунок інтеграції з іншими науками, досягає на цій основі синергетичного ефекту [3, с.8,11-12].

Проблематика конкуренції, конкурентних ринків, мотивів діяльності компаній, фірм, домогосподарств, їх конкурентоспроможності розглядаються та аналізуються в економічній нобелелогії у значній мірі з позицій міждисциплінарності, модернізації та інтеграції, використання інструментарію таких наук як економетрика, історія, соціологія та психологія, етика і філософія.

Підходи представників неокласики в нобелелогії до проблем конкуренції і конкурентоспроможності ґрунтуються на принципах «автоматизму конкуренції» та «етики конкуренції», сформульованих ще А.Смітом. Згідно цих принципів конкуренція, «невидима рука ринку», врівноважує приватні інтереси та суспільну ефективність, забезпечує оптимальний стан «у розподілі праці і капіталу, оптимальну алокацію ресурсів». Розглядаючи проблеми етики конкуренції, етичності і цінностей бізнесу, А.Сміт вибудовує не лише економічну, але й соціально-філософську теорію конкуренції, яка враховує соціальні, правові межі ринку і забезпечує етичний розподіл ресурсів. У подальшому цей міждисциплінарний підхід знайшов продовження у концепції так званого «солом'яного опудала» М.Фрідмена, засновника Чікагської школи, лауреата Нобелівської премії за 1976 рік, згідно якої морально-етичним є будь-який вид підприємницької, бізнесової діяльності, який не порушує законів, усталених правил поведінки і приносить прибуток.

Індійський економіст та історик А.Сен, автор теорії «економіки добробуту» (Нобелівська премія 1998 р.) на основі міждисциплінарного підходу довів, що за допомогою кодексу етичних норм можна уникнути парадокса ізоляції, тобто ситуації, коли кожен хоче робити добро, якщо й інші хочуть його робити, але не робить, побоюючись, що він буде єдиним таким. Інакше кажучи, мова йде про альтруїзм у підприємництві, альтруїстичний бізнес, про ситуацію, коли фірма, компанія, підприємець свідомо зменшують обсяги виробництва і коригують ціну на користь свого конкурента, даючи йому можливість утриматися на ринку, зміцнити свої конкурентні позиції. Такі «соціальні» якості як альтруїзм, почуття справедливості і прагнення до суспільного блага стримують егоїзм, зміцнюють суспільство і готують підґрунтя для ефективної роботи ринків. [4, с.16, 208].

Натомість, американський економіст, Нобелівський лауреат 1972 року, автор загальної теорії економічної рівноваги та правил раціональної поведінки і теореми неможливості К.Ерроу вважає, що неекономічні, етичні норми і правила поведінки компенсують недоліки конкурентного ринку, оскільки вони зменшують трансакційні витрати і приносять користь усім економічним суб'єктам. [5].

Один із висновків щодо необхідності дотримання етичних правил у підприємницькій діяльності полягає у тому, що сучасна модель конкурентного ринку базується не лише на суто економічних силах, але й враховує соціальні, культурні цінності, цілі і мотиви. Чесність і нечесність, егоїзм і альтруїзм, морально-етичні і ділові норми відносяться до факторів переваг чи недоліків фірми, визначають її конкурентоспроможність.

Стосовно домогосподарств, фірм і компаній, то теоретичну основу дослідження мотивів їх створення і діяльності, структурно-функціональних змін, що відбуваються на фірмі під впливом дії внутрішніх і зовнішніх чинників складають роботи лауреатів Нобелівської премії Р.Коуза (1991р.), Г.Бекера (1992р.), Д.Норта, Р.Фогеля (1993р.), Ж.Тіроля (2014р.), А.Дітона (2015р.), О.Харта та Б.Хольмстрьома (2016р.), Р.Талера (2017р.). [6, с.732-762].

Головним об'єктом дослідження у концепціях згаданих авторів виступають різноманітні суспільні інститути, зокрема, корпорації, профспілки, держава та інші

організації, правові, морально-етичні норми, звичаї і правила поведінки у процесі їх еволюції під впливом науково-технічної, технологічної та інформаційної революції.

Основою розуміння їх сутності, тенденцій, суперечностей і закономірностей еволюції виступають різноманітні неокласичні концепції, однією з яких є концепція спонтанного характеру ринкового порядку Ф.фон Хайека. Ринковий порядок, на переконання ученого, розвивається за своєю власною внутрішньою логікою, у формуванні якої суб'єкти бізнес-діяльності та споживачі керуються власними практичними знаннями, що втілені у звичаях і звичках, або, іншими словами, у неявних знаннях. Ці неявні, практичні знання використовуються домогосподарствами, фірмами у якості своєрідної «розсіяної» і «швидкоплинної» інформації про конкретні умови та параметри підприємницької, ділової активності і тому вони не можуть бути формалізовані та узагальнені у якихось теоріях і покладені в основу економічної політики. Провідна роль у формуванні і поширенні неявних знань належить ринку, який розглядається як певний інформаційний механізм, що забезпечує ефективну господарську діяльність його різноманітних суб'єктів. Французький економіст, Нобелівський лауреат 1988 року М.Алле, досліджуючи ринки, ринкові системи та ефективність використання ресурсів, запропонував власну модель функціонування господарської системи та її суб'єктів. Згідно М.Алле, ця система являє собою сукупність локальних ринків, кожному з яких притаманна власна система ціноутворення, один і той же товар може купуватися і продаватися на різних ринках, акти ринкового обміну відбуваються безперервно. Він замінив поняття «ринкова економіка» поняттям «економіка ринків» і показав, що економічна рівновага господарської системи, ефективність функціонування її суб'єктів залежить від стану локальних ринків та дієвості грошово-кредитної політики. [7, с.172-176].

Представники Чиказької школи, зокрема М.Фрідмен, Р Лукас вбачали в основі конкурентної поведінки фірми «адаптивні» та «раціональні очікування», що ґрунтуються на аналізі тенденцій минулого та прогнозах змін на майбутнє. Оскільки фірми, при формуванні своїх очікувань, розробці конкурентних стратегій використовують наявну інформацію про ситуацію на ринках товарів, зміни кон'юнктури, динаміку цін раціонально, то і ці очікування слід розглядати як «раціональні».

Монетаристи, на чолі з М.Фрідменом, у своїй теорії адаптивних очікувань виходили з того, що фірми коригують свої очікування та дії на основі подій минулого, тенденцій, що мали місце, а також підтверджень або помилок минулих прогнозів.

На противагу адаптивних очікуванням, які ґрунтуються на використанні фірмами переважно минулого досвіду, теорія раціональних очікувань Р.Лукаса (Нобелівська премія 1995 р.) зорієнтована більшою мірою на майбутнє, вона розглядає реакцію домогосподарств, фірм, компаній на зміни кон'юнктури та заходи економічної політики. Бізнес-суб'єкти не очікують пасивно економічних змін, а, спираючись на різноманітну інформацію, передбачають ймовірні зміни та їх наслідки і приймають відповідні оптимальні і раціональні рішення. Ключовими інституціями, які приймають ці рішення згідно Р.Лукасу, виступають крупні фірми, головні фінансові установи та профспілкові організації.

Проте, подальші дослідження конкуренції, ринків, конкурентоспроможності, мотивів поведінки фірм засвідчили, що рішення, які вони приймають і їх дії на підставі цих рішень не завжди є раціональними. Найбільш повно теза про так звану «обмежену раціональність» знайшла відображення у «біхевіористській» або поведінковій моделі фірми лауреата Нобелівської премії 1978 р. Г.Саймона, який першим в теорію прийняття рішень на фірмі ввів психологічні фактори і довів необхідність об'єднання раціональних цілей економічної поведінки людини з її пізнавальними здібностями.

Теза про раціональну поведінку фірми на основі повної інформації, що тривалий час домінувала в неокласичній школі, була піддана Г.Саймоном сумніву на основі того, що рішення, які приймаються у фірмі колективно не завжди раціональні, оскільки відображають особисту зацікавленість членів фірми. Учений розробив узагальнену модель економічної поведінки під назвою «модель обмеженої раціональності», процес прийняття рішень у якій характеризується Г.Саймоном як процес пошуку і прийняття задовільного варіанту. Пошук варіантів прийняття фірмою не найкращого, але задовільного рішення визначається запозиченою із психології категорією «рівень претензій», яка передбачає, що у кожний момент часу у суб'єкта (людини, домогосподарства, фірми) є певна уява про те, на що він має право і може розраховувати. Наслідком критичного відношення до теорії раціональних очікувань і раціональної поведінки стало введення Г Саймоном в теорію фірми поняття «сатисфакція», що означає «отримувати результат, який є достатньо добрим». На практиці фірма при прийнятті раціонального рішення прагне не найкращого, а достатньо доброго результату, який її на даному етапі задовольняє. На переконання ученого фірма повинна будувати свою діяльність і приймати рішення на основі «економічного біхевіоризму», який здатен забезпечити їй успіх на конкурентних ринках.

Особливе місце в економічній нобелелогії займають проблеми, пов'язані з механізмом функціонування різноманітних фірм, витрат, які вони несуть у процесі підприємницької діяльності. Однією з теорій, що досліджує ці проблеми є теорія «трансакційних витрат» лауреата Нобелівської премії 1991 року Р.Коуза. У своїх працях «Природа фірми» та «Проблема соціальних витрат» Р.Коуз аргументує думку про те, що будь-яка форма соціальної організації – ринок, фірма, держава – вимагають чималих витрат для свого створення та функціонування. [8].

Розвиваючи ідеї Р.Коуза інший американський економіст, представник неоінституціоналізму Г.Бекер, лауреат Нобелівської премії 1992 року головну увагу у своїх наукових дослідженнях приділяє домогосподарству і, зокрема, сім'ї як соціальному інституту, а також людському капіталу (Human capital). Сформульований і визначений Г.Бекером «економічний мотив» виходить з того, що підприємство, фірма, домогосподарство, інші інституції залишаються постійно раціональними, а отже і цілеспрямованими. Бюджет кожної людини чи окремої сім'ї розглядається як своєрідна «маленька фабрика», де виробляються різні речі, такі як їжа, квартира чи відпочинок і економічний аналіз та обґрунтування дій і поступків цієї «маленької фабрики» - квінтесенція досліджень Г.Бекера.

У рішенні Нобелівського комітету вказується, що цією високою нагородою Г Беккер відзначається «за його заслуги у поширенні мікроекономічної теорії на сферу широких людських відносин, що знаходяться поза межами ринку». Своїми працями Г.Беккер охопив економічною теорією ті сфери, які до цього часу традиційно вважались об'єктами інших наук, зокрема соціології, демографії, криміналістики. Він зробив спробу дослідити, яким чином принципи ринкової логіки і моделі «затрати-випуск» можуть бути використані у всіх можливих сферах людської діяльності, виходячи з передумов про те, що всі дії людей спрямовані у відповідності з цими принципами. Іншими словами, всі дії і вчинки людей у різноманітних сферах життя базуються, на думку Г.Беккера, на одних і тих же принципах. Сформульований і визначений ним самим «економічний мотив» виходить з того, що бюджет, підприємство, інші інституції залишаються постійно раціональними, а отже і цілеспрямованими. Ці принципи він поширив на сфери, в яких вчинки і дії людей часто розглядались як надзвичайні, чи нераціональні, або ж такі, які неможливо пояснити з раціональної точки зору [9, с.98-99].

Інтеграційні технології в економічній науці, її симбіоз, переплетення з іншими науками, зокрема психологією та соціологією, знаходять підтвердження в теорії «поведінкової економіки» Д.Канемана (Нобелівська премія 2002 року), Р.Талера (Нобелівська премія 2017 року), хоча основоположником цієї теорії по праву вважається американський економіст Г.Саймон (Нобелівська премія 1978 року). Професійний психолог, фахівець у галузі економічної психології Д.Канеман отримав нагороду «за інтеграцію результатів психологічних досліджень в економічну науку, перш за все в галузі суджень і прийняття рішень в умовах невизначеності» [6]. Результати психологічних досліджень дали ученому підстави для перегляду моделі «раціональної поведінки homo economicus» і дозволили сформулювати альтернативну теорію перспектив, згідно якої більшість людей приймають економічні рішення, керуючись не раціональними, а інтуїтивними міркуваннями, які Д.Канеман позначає терміном «поведінкові евристики».

Психологічні аспекти економічної людини стали предметом подальших досліджень світової економічної науки, отримали нові якісні характеристики в роботах Р.Талера, зокрема в його «теорії підштовхування», або «керованого вибору» [10]. Вивчаючи наслідки обмеженої раціональності, соціальні вподобання і відсутність самоконтролю, вчений показав, яким чином ці риси впливають як на індивідуальні, так і на суспільні, у тому числі ринкові, результати. Він визначив, що люди більшою мірою цінують ті речі, якими вони володіють, аніж ті, що ним не належать. Поведінкова економіка Д.Канемана та Р.Талера вивчає вплив соціальних, когнітивних, емоційних факторів на прийняття економічних рішень окремими особами, організаціями установами, а також можливі наслідки такого впливу на ринки. Ще у 2002 році Д.Канеман разом з В.Смітом (засновник експериментальної економіки) отримав Нобелівську премію за застосування психологічної методики в економічній науці, особливо при дослідженні процесу формування суджень і прийняття рішень. Дослідження в галузі поведінкової економіки є наразі яскравим

підтвердженням методологічної тези Й.Шумпетера щодо поєднання психологічних та економічних методів аналізу суспільних процесів.

Зв'язок історії та економіки, взаємодію історичної та економічної науки в черговий раз продемонстрували дослідження Р.Фогеля та Д.Норта, американських економістів, лауреатів Нобелівської премії 1993 року. У рішенні Комітету зазначається, що учені удостоєні нагороди «за оновлення дослідження економічної історії із застосуванням економічної теорії і кількісних методів для пояснення економічних й інституційних змін». Вивчення економічної історії за допомогою сучасних методів математичного моделювання та статистичного аналізу знайшло відображення у новому науковому напрямі під назвою «кліометрія» або «кліометрика» (cliometrics), який започаткували Д.Норт та Р.Фогель. Останній відомий також як дослідник історії розвитку і ролі залізниць, їх впливу на економічний розвиток США, а також ефективності рабства і його впливу на хід історії. На переконання Р.Фогеля рабство було економічно ефективним, хоч і аморальним, а вплив залізниць на темпи економічного зростання США був мінімальним.

Своєрідним містком між економічними та соціальними науками вступають дослідження Р.Ауманна та Т.Шеллінга (Нобелівська премія 2005 р.). У центрі досліджень цих учених знаходиться теорія ігор, що зорієнтована на стратегічну суспільну діяльність як своєрідну гру в шахи чи покер. Суть полягає у тому, щоб математично проаналізувати поведінку раціонального гравця, розвинути стратегію прийняття рішень в умовах конфлікту, конкурентної боротьби або у передвиборчій боротьбі політичних партій. У рішенні Нобелівського комітету зазначається, що Т.Шеллінг і Р.Ауманн розвинули оригінальні ідеї та поняття в теорії ігор, що значною мірою допомагає зрозуміти природу конкуренції, економічних та політичних конфліктів.

Підтвердженням «соціалізації» підходів до конкуренції та конкурентоспроможності стали роботи французького економіста Ж.Тіроля (Нобелівська премія 2014 р.), Б.Хольмстрьома та О.Харта (Нобелівська премія 2016 р.). Якщо Ж.Тіроль головну увагу у своїх роботах приділяє регулюючій ролі держави як суспільному інституту, проблематиці перегляду умов контрактів, то Б.Хольмстрьом і О.Харт зосереджуються на прикладних аспектах теорії контрактів, стимулах економічної поведінки суб'єктів. Вони довели, що так звані «оптимальні» контракти здатні істотно послабити конфлікт інтересів між учасниками економічної взаємодії, і що правильно укладені контракти створюють більші стимули для всіх сторін отримати максимальні переваги від кооперації, забезпечити конкурентні переваги на різних ринках. [11].

Висновки. Отже, використання міждисциплінарного підходу економічною нобелелогією при дослідженні різноманітних проблем, у тому числі і конкуренції та конкурентоспроможності, дає можливість розглянути їх всебічно, комплексно і досягти синергетичного ефекту, сприяє подальшому розвитку теоретико-методологічних засад економічного аналізу.

Література.

1. Мочерний С.В., Довбенко М.В. Історія економічних вчень (Сучасна економічна думка). Львів. Новий світ, 2004. – с. 416.

2. O.I.Shnyrkov, L.O.Shvorak. Competition on wored markets. Kyiv, University Publishing and Printing Center, 2017, pp.51, 82.
3. И.А.Шумпетер. История экономического анализа: В 3-х томах. – СПб, Экономическая школа, 2004, Т.1, с.8, 11-12.
4. Каушик Басу. По ту сторону невидимой руки. Основания новой экономической науки. – М..: Изд-во Института Гайдара 2014. – 432с.
5. Arron Kenneth and Frank Hahn. General Competitive Equilibrium., - San Francisco, 1971.
6. Міжнародна економіка. / Д.Лук'яненко, А.Поручник, Я.Столярчук / К.:КНЕУ, 2014.
7. Вергун В.А. Методологія наукового аналізу Й.Шумпетера та економічна нобелелогія. /Вісник ХНУ Економічні науки. Т.1, 2018.
8. Коуз, Рональд. Природа фирмы. М.: Дело, 2001.
9. Економічна енциклопедія. / Під ред. С.В.Мочерного/ у 3-х томах., К., 2000, Т.1.
10. Thaler Richard H and Cass Sunstein. Nudge: Improving Decisions anout Health, Wealth and Happiness. – N.Y. Penguin, 2009
11. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.nobelprize.org/prizes/economics/

References.

1. Mocherny`j S.V., Dovbenko M.V. Istoriya ekonomichny`h vchen` (Suchasna ekonomichna dumka). L`viv. Novy`j svit, 2004. – s. 416.
2. O.I.Shnyrkov, L.O.Shvorak. Competition on wored markets. Kyiv, University Publishing and Printing Center, 2017, pp.51, 82.
3. Y`.A.Shumpeter. Y`story`ya ekonomy`cheskogo analy`za: V 3-x tomah. – SPb, Ekonomy`cheskaya shkola, 2004, T.1, s.8, 11-12.
4. Kaushy`k Basu. Po tu storonu nevy`dy`moj ruky`. Osnovany`ya novoj ekonomy`cheskoj nauky`. – M..: Y`zd-vo Y`nsty`tuta Gajdara 2014. – 432s.
5. Arron Kenneth and Frank Hahn. General Competitive Equilibrium., - San Francisco, 1971.
6. Mizhnarodna ekonomika. / D.Luk'yanenko, A.Poruchny`k, Ya.Stolyarchuk / K.:KNEU, 2014.
7. Vergun V.A. Metodologiya naukovogo analizu J.Shumpetera ta ekonomichna nobelelogiya. /Visny`k HNU Ekonomichni nauky`. T.1, 2018.
8. Kouz, Ronal`d. Pry`roda fy`rmy. M.: Delo, 2001.
9. Ekonomichna ency`klopediya. / Pid red. S.V.Mochernogo/ u 3-x tomah., K., 2000, T.1.
10. Thaler Richard H and Cass Sunstein. Nudge: Improving Decisions anout Health, Wealth and Happiness. – N.Y. Penguin, 2009
11. [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: https://www.nobelprize.org/prizes/economics/

Владимир Вергун, д.э.н., профессор
КНУ имени Тараса Шевченко

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМАМ КОНКУРЕНЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НОБЕЛЕЛОГИИ

Рассмотрены методологические подходы к исследованию конкуренции и конкурентоспособности в рамках экономической нобелелогии как самостоятельного направления в современной мировой экономической науке.

Показано, что одним из таких подходов является междисциплинарный. Он базируется на основе сочетания методов и инструментария других наук, в частности психологии, социологии, истории, философии, предоставляет дополнительные возможности углубленного, всестороннего анализа конкуренции и конкурентоспособности разноуровневых субъектов экономической, деловой деятельности.

Принцип междисциплинарности позволяет не только получить новые знания относительно объекта анализа, но и достичь синергетического эффекта в процессе исследования актуальных экономических проблем.

***Ключевые слова**: конкуренция, конкурентоспособность, экономическая нобелелогия, синергетический эффект, поведенческая экономика, междисциплинарность.*

Volodymyr Vergun, Dr. of economics, Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv

INTERDISCIPLINARY APPROACH TOWARDS THE PROBLEMS OF COMPETITION AND COMPETITIVENESS IN THE ECONOMIC NOBELEOLOGY

Over the last few years the principle of interdisciplinarity is broadly used in the modern world economic science to analyze a wide array of issues, including the issues of competition, competitiveness in its different dimensions (national, regional and global ones) and factors ensuring it (i.e. resources, technologies and human resources). This principle allows to reach the synergetic effect, and to analyse the competitiveness of states in the global economic system and of regions and enterprises on both domestic and foreign markets, alongside with the parameters of competitiveness for various goods, as well as to study the competitiveness as a phenomenon profoundly and comprehensively.

Interdisciplinary approach towards the analysis of economic processes in bulk and of competition and competitiveness in particular, is not ultimately new in the world economic science. The American scientist Thorstein Veblen, one of the founders of institutionalism, in his work 'The theory of the Leisure Class' has suggested to extend the domain of economic studies by means of the research of the social psychology, sociology, behaviour, human skills and habits and by means of the analysis of the impact of various institutions on the driving forces and incentives for the economic subject along with their competitive position on the domestic and foreign market. Another famous economist, Joseph Shumpeter while studying the process of evolvement of the economic science, its methodology and methods in his renowned work 'The history of economic analysis' notes that science reaches the best result when it surpasses its traditional limits and frameworks, augments it potential by means of integration with other sciences and achieves the synergetic effect thereupon.

The economic Nobel studies sufficiently considers and analyses the problematics of competition, competitive markets, the motives of enterprises, firms, households and their competitiveness from the perspective of interdisciplinarity, modernization and integration by means of econometrics, history, sociology, psychology, ethics and philosophy.

The approaches of the New classical economics representatives in the Nobel studies towards the issues of competition and competitiveness are founded on the principles of 'competition automaticity' and 'competition ethics' defined by Adam Smith. According to these principles, competition, 'invisible hand of the market' balances private interests and social effectiveness, provides for the appropriate means of 'allocating labour and capital, i.e. appropriate allocation of resources'. Considering the issues of competition ethics, business values and ethicalness, Adam Smith builds not only the economic theory, but also a social and philosophical theory of competition regarding social and legal market limits and ensuring ethical allocation of resources. In the years since, this interdisciplinary approach was inherited by Milton Friedman in his concept of so called 'straw man', under which any kind of profitable entrepreneurial or business activity not violating the laws and customs is ethical and moral.

One of the conclusions concerning the necessity of holding ethical rules in the entrepreneurial activity implies that the modern model of competitive market is founded on social, cultural values and motives as well as economic powers. Enterprise's advantages or disadvantages, defining its competitiveness, include honesty and dishonesty, selfishness and selflessness, moral and ethical business norms.

Concerning the households, firms and enterprises, the theoretical basis for the motives of their establishment and activity, structural and functional changes happening in the firm under the impact of internal and external factors is constituted in the works of the Nobel laureates, including R. Coase (1991), G. Becker (1992), D. North, R. Fogel (1993), J. Tirole (2014), A. Deaton (2015), O. Hart and Holmström (2016) and R. Thaler (2016).

The main research object in the abovementioned authors' concepts includes various social institutions, particularly corporations, trade unions, state and other agencies, legal, moral and ethical norms, customs and behaviour rules in the process of their evolution under the influence of scientific, technical, technological and informational revolution.

However, further studies of competition, markets, competitiveness and the motives for the firm's behaviour have found that decisions made and actions performed on the basis of these decisions are not always advantageous. The thesis concerning so called 'limited rationality' has been most fully realised in behaviourist firm model, defined by H. Simon, Nobel prize laureate of 1978. Mr. Simon was the first one to introduce psychological factors in the decision theory and to prove the necessity to unify the rational objectives of the human economic behaviour with cognitive abilities.

The issues concerning the mechanism of operation of various firms, expenses bared by them in the course of entrepreneurial activity are instrumental in the economic Nobel studies. One of the theories studying these issues is the theory of 'transaction costs'.

The theory of 'behavioural economics' of D. Kahneman (Nobel prize of 2002), R. Thaler (Nobel prize of 2017) affirms integrational technologies in the economic science, its symbiosis and interrelation with other sciences, particularly psychology and sociology. However, it is just to consider American economist H. Simon (Nobel prize of 1978) as the founder of this theory. Professional psychologist and expert in economic philosophy D. Kahneman has received the Prize for 'having integrated insights from psychological research into economic science, especially concerning human judgment and decision-making under uncertainty'. The results of psychological studies have enabled the scientist to review the model of the 'rational behaviour of homo economicus' and formulate an alternative theory of prospects, providing that the majority of people take economic decisions on the basis of their intuitive rather than rational reasoning. D. Kahneman names this intuitive reasoning as 'behavioural heuristics'.

To crown it all, interdisciplinary approach in the study of various issues, including competition and competitiveness in the economic Nobel studies lets consider them in their entirety and complexity, achieve synergetic effect and promote the further development of theoretical and methodological grounds of economic analysis.

***Key words**: competition, competitiveness, economic nobelleology, synergy effect, behavioral economy, interdisciplinary.*