

Пилипук А. В., канд. экон. наук, докторант, доцент, Государственное предприятие «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси», заведующий сектором экономики перерабатывающей промышленности, г. Минск, Беларусь, pilipuk.andrei@gmail.com

Механизм и модели конкурентного функционирования

В статье предпринята попытка обоснования механизма и ключевых моделей конкурентного функционирования экономических субъектов в рамках самоорганизующегося распределения и перераспределения ограниченных и редких благ. Выделены и обоснованы отличия понятий «совершенный рынок», «конкуренция», «конкурентоспособность», «конкурентность» и «кооперация». Выявлено три элемента механизма конкурентного функционирования, действующих по спирали и формирующих вектор экономического развития. Представлена матрица моделей конкуренции, где обоснованы ее формы в зависимости от степени персонализации и частоты повторяемости обменных операций, классифицированных в терминах теории игр (кооперативные, некооперативные) и основных теоретических схем конкуренции: обладания, титула, открытия.

Ключевые слова: кооперация, интеграция, кластеризация, кластерная организация, монополия, конкурентоспособность, конкуренция, конкурентное функционирование, конкурентная самоорганизация, монополистическая конкуренция, соперничество, соревнование, состязание, теория игр, совершенный рынок.

Введение

Первостепенный мотив экономических отношений субъектов хозяйствования обусловлен ограниченностью ресурсов, распределение которых предполагает выработку и принятие сторонами конкретных форм и механизмов взаимодействия, эффективность которых значительно различается в зависимости от текущих условий, действующих правил, норм и инструментов контроля. В данной связи нами предпринята попытка обоснования ключевых моделей конкурентного функционирования экономических субъектов в рамках самоорганизующегося распределения и перераспределения благ, применение которых на практике позволит более четко и однозначно выстраивать систему государственного регулирования развития предприятий отраслей и экономики в целом.

Выяснилось, что существенные трудности с применением методов и моделей конкурентного развития во многом связаны с невозможностью использовать клас-

сическую теорию так называемой «чистой», т. е. в высокой степени абстрактной теории конкуренции, которая во многом оторвана от реальной экономики и ее специфики [Пилипук, 2016]. При этом хозяйственная практика и опыт лидирующих компаний показывают, что широкое применение эффективных инструментов конкурентного функционирования становится неотъемлемым атрибутом ежедневной работы экономистов, маркетологов и управленцев всех без исключения динамично развивающихся организаций.

Основной текст

В контексте проводимого исследования нами выделены и обоснованы отличия следующих ключевых понятий:

— «Совершенный рынок» и «конкуренция». Д. Стиглер [Стиглер, 1999] убедительно доказывает, что первое состояние может существовать в том числе и при монополии, в рамках которой даже более веро-

ятно состояние полной осведомленности, где исключается неопределенность как основной признак конкуренции [Пилипук, 2016]. Как справедливо отмечает С. Сазонов [Круглый стол, 2011, с. 34], «в такой идеализированной рыночной модели с полной информацией конкуренции нет». В данной связи можно утверждать, что конкуренция — это общее явление самоорганизации, характерное в том числе и для отраслей вне конкурентного равновесия, где потенциальная возможность получения крупных выгод и потерь в условиях высокой неопределенности — ключевой элемент конкурентной системы децентрализованной координации [Пилипук, 2016], что исключено (сверх прибыли) в концепции совершенного рынка. Также установлено, что теоретическая ситуация предсказуемости любых действий и следствий полностью исключает роль личного интереса в распределительном процессе [Демсец, 2010] и противоречит современной концепции экономического развития на основе предпринимательства [Гусаков, 2001], основоположником которой является Й. Шумпетер [Шумпетер, 1982].

— «Конкуренция» и «конкурентоспособность». Установлено, что в научной литературе существует неоправданная идентификация подходов к пониманию данных понятий, что четко прослеживается, например, в рамках деятельного (поведенческого) подхода, где «конкуренция» представлена как конкурентная деятельность [Рубин, 2010]. Исследования показали, что, во-первых, в подобной интерпретации отпадает необходимость в понятии «конкурентоспособность» и связанных с нею теориях, во-вторых, изучение конкуренции с точки зрения ее участника (т.е. конкурентных действий), как справедливо отмечает Ю. В. Тарануха [Круглый стол, 2010], полностью эквивалентно современной теории и практике конкурентоспособности (например, классические труды М. Портера [Porter, 1980; 1990]), ориентированных на выработку обоснованных

решений на основе оценки ситуации и конкурентных сил, влияющих на нее.

В данной связи целесообразно изучать конкурентные действия в рамках конкурентоспособности, характеризующей способность субъектов конкуренции функционировать (на разном уровне: от «на грани выживания» до «лидера рынка») в условиях конкуренции (такие условия представлены в первую очередь в структурном подходе) или, как точно выразился А. Ю. Юданов, «способность выдерживать конкуренцию» [Круглый стол, 2010].

Установлено, что рассмотрение конкуренции как совокупности действий, с одной стороны, существенно сужает ее проявления до конкретных достаточно узких поведенческих форм индивидуальных игроков, а с другой, исключает из анализа нормы, правила и механизмы децентрализованного, добровольного и безопасного распределения и перераспределения редких благ, т.е. характеризует только ситуацию, без учета возможностей и условий конкурентного функционирования. Очевидно, что имеется явная связь конкуренции и конкурентоспособности в их результате. Важное отличие в том, что первое понятие определяет границу (коридор) возможного, потенциально достижимого результата в рамках некоторой экономической системы, тогда как второе характеризует собственную способность субъекта (проходимость, соответствие границам) в достижении результата, что в полной мере отражено нами ранее [Пилипук, 2016].

— «Конкурентность» и «конкурентоспособность». Существенная трудность в том, что в русскоязычном научном сообществе интерпретация данных понятий в ряде случаев основана на переводе работ, описывающих сущность понятия «*competitiveness*». Например, А. И. Коваленко утверждает, что данный термин соответствует понятию «конкурентность» [Коваленко, 2013]. Вместе с тем изученные нами работы на английском языке [Keynes, 2014; McNulty, 1967; MacCallum, 1993 и др.] под-

твердили, что при описании внутреннего свойства чаще используется определение «*competitive*» — например конкурентный рынок «*competitive market*», тогда как термин «*competitiveness*» применяется в значении «конкурентоспособность». В данной связи можно утверждать, что термины «конкурентность» и «конкурентоспособность» не равнозначны. Первое понятие характеризует внутреннее свойство системы, описывающее конкуренцию как способ самоорганизующегося распределения ограниченных ресурсов между ее элементами (в том числе подсистемами), тогда как конкурентоспособность — это внешнее по отношению к конкретному субъекту (индивид, предприниматель, фирма, отрасль, страна) качество, предполагающее сопоставление собственного потенциала (возможностей) достижения желаемых результатов относительно других конкурентов.

Разграничение конкурентности и конкурентоспособности принципиально важно и позволяет методологически точно указать вектор (внутренний, внешний) для важнейших составных понятий. А именно: «конкурентный потенциал» (совокупность ресурсов и возможностей роста системы, в том числе объем спроса, доверие партнеров, поставщиков и др.), «потенциал конкурентоспособности» (предельные возможности развития объекта в конкурентной среде), конкурентное (развитие системы за счет интенсивной внутренней конкуренции) и конкурентоспособное (устойчивое получение целевого результата индивидуальным субъектом конкуренции) функционирование.

— «Конкуренция» и «кооперация»¹. В научной литературе данные понятия либо разграничены, либо указывается существенная их связь и взаимообусловленность. Первый подход выражен, например, Г. Б. Клейнером [Круглый стол, 2010], который представил

¹ В контексте данного исследования нами принята позиция Е. В. Гусакова, согласно которой «интеграция — разновидность кооперации...» [Гусаков, 2015, с. 11].

классификацию отношений, исключающих конкуренцию (копродукция — совместное выполнение некоторой конкретной совокупности работ, кооперация, контактирование — краткосрочный обмен информацией, координация, коэволюция — согласованное долгосрочное развитие) и консолидация). В качестве основных отличительных свойств конкуренции автор обозначил постоянный учет планов и намерений конкурентов (соответствует «Х-эффективности» и условию оптимальности решений из теории игр [Пилипук, 2016]), а также отсутствие функциональных (производственно-хозяйственных) взаимоотношений и обмена информацией (некооперативные формы взаимоотношений в теории игр). Обратный подход (взаимообусловленность²) описан нами ранее и представлен в работах М. МакКаллума, А. А. Алчяна и Г. Демсеца, Ю. В. Таранухи и др. [Пилипук, 2016]. Например, Р. И. Капелюшников [Капелюшников, 2009, с. 33] указывает, что конкуренция — это кооперация по использованию коллективного блага. Р. Парк [Теоретическая социология, 2002] выделяет конкурентное сотрудничество и соревновательную кооперацию, а В. М. Степаненкова [Степаненкова, 1999] отмечает роль конкуренции в интеграции общества, выявлении сильных и слабых сторон, приспособлении к изменению ценностей.

Взаимосвязь данных понятий также прослеживается в изначальном понимании конкуренции, сформированного в славянских языках от латинского, а также современного термина английского языка [Пилипук, 2016], которые в различных интерпретациях имели значения — собираться вместе, объединяться, соглашаться, совпадать и др., т. е. имели место совершенно явные кооперативные признаки.

² Установлено, что в наиболее обобщенном виде данная позиция характеризует «конкуренцию» в качестве наилучшего выработанного природой/сознанием/обществом способа кооперации, который позволяет постоянно и динамично оптимизировать использование ограниченных ресурсов.

Исследования показали, что кооперация в ряде случаев становится вынужденным (рациональным) следствием конкуренции, способствующим получению максимально высокого результата, что доказано в моделях теории игр. Установлено, что оба явления имеют во многом идентичные условия возникновения, во-первых, ограниченность благ для удовлетворения потребностей всех желающих, во-вторых, неопределенность результата распределения, в-третьих, неизбежность участия нескольких игроков в распределении. Важное отличие кооперации в том, что она создает устойчивые связи субъектов (обязательства, договоренности, единые правила и др.) при том, что в ряде случаев имеет конкурентные начала (непосредственно либо опосредованно, например для борьбы с более сильным конкурентом). Справедливо также и обратное, когда продавцы однородных продуктов кооперируются косвенно через третью сторону — потребителей, которые указывают общее направление бизнеса для всех конкурентов. Установлено, что важнейшая функция кооперации — снижение неопределенности (вероятности) оппортунистического поведения, которое всегда присутствует (в той или иной степени) при конкуренции и учитывается субъектами бизнеса. Важно также отметить, что кооперация, как правило, предполагает назначение и контроль исполнения конкретных значимых физических санкций (формальных и неформальных, в том числе ощущение личного психического дискомфорта) за нарушение обязательств.

Впервые положительное влияние конкурентного функционирования на результаты деятельности индивидуальных субъектов и экономику в целом было раскрыто и достаточно полно обосновано А. Смитом [Пилипук, 2016]. Важнейшее принципиальное отличие указанной работы от предшествующих в том, что автор доказал трудовую сущность распределяемого конкуренцией богатства, о чем явно сказано в первых строках «Богатства народов»: «Годичный труд каж-

дого народа ... доставляет ему все ... продукты» [Смит, 2007, с. 65], и неоднократно подтверждается в дальнейшем: «*Не на золото или серебро, а только на труд первоначально были приобретены все богатства мира»* [Смит, 2007, с. 87].

Суть в том, что трудовая сущность перераспределяемого конкуренцией богатства «отменила» ограниченность распределяемых конкуренцией благ. Автор обоснованно доказал, что совокупный результат конкуренции постоянно и динамично увеличивается. Это позволило совершенно в другом ракурсе рассмотреть основную цель конкуренции — непростое увеличение ликвидного богатства (денег, сокровищ, имущества и др.), а рост годового объема потребления через параметры количества (зависит от численности населения) и качества (производительности) труда. В современной экономике такой подход нашел свое отражение в показателях валового продукта, ставшего важнейшим критерием всех существующих методик оценки национальной конкурентоспособности, где производительность отражает скорость накопления ограниченных благ, а конкуренция выступает в качестве ключевого внутрисистемного свойства самоорганизации и эффективного развития экономической системы. В такой интерпретации становится совершенно очевидным сильное значение временного фактора — чем более продолжительный период и интенсивность непрерывного накопления возрастающе продуктивного труда, тем весомее отличия в благосостоянии государств и их конкурентоспособности. Данный факт в целом полностью подтверждается современной траекторией глобальной экономики.

Таким образом, можно утверждать, что благодаря А. Смицу цели роста общественного благосостояния стали ключевым мотивом всей экономической науки и государственной политики. Автор на примере конкуренции работников показал, что ее бенефициарами являются не только конкретные индивиды, но и общество в целом — за счет

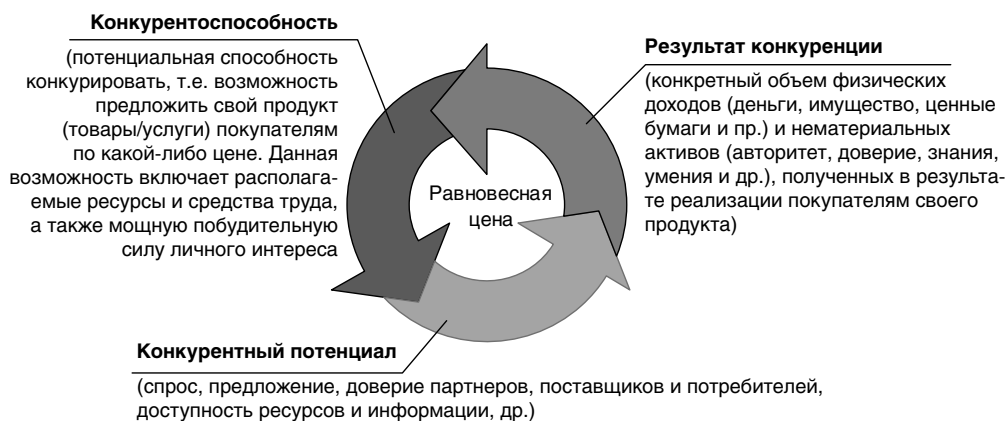


Рис. 1. Механизм конкурентного функционирования

Fig. 1. The mechanism of competitive performance (the competitive mechanism)

Примечание. Предложено автором.

увеличения числа активных, высокооплачиваемых работников. Ученый выявил зависимость формирования равновесной цены труда от действующих на рынке конкретных условий (институтов) [Смит, 2007, с. 148]: приятность/неприятность труда, доступность обучения, временный/постоянный характер занятости, доверие и уважение к профессии, вероятность достижения желаемого уровня оплаты. Подобные условия, выраженные нами через понятие «конкуренционный потенциал» [Пилипук, 2012], по нашим исследованиям, замыкают спираль конкурентной самоорганизации (механизм конкурентного функционирования) (рис. 1), где конечный результат (результат конкуренции), являющийся начальной целью, становится капиталом (конкуренционным преимуществом) на каждом следующем витке спирали, так как увеличивает знания, квалификацию и доверие работодателей, партнеров, потребителей как важнейшие критерии оценки конкурентоспособности.

Исследования позволили выявить три ключевых элемента конкурентного функционирования (самоорганизации), действующих по спирали и формирующих положительный вектор экономического развития (см. рис. 1). По данной схеме предприни-

матель, имеющий желание и возможность увеличить свое богатство (конкуренция), сталкивается с ограничениями отрасли, спроса и др. (конкуренционный потенциал), преодолевая которые получает конечный результат (результат конкуренции — капитал, включающий финансовый доход или убыток, а также нематериальные активы в форме новых навыков ведения конкурентной борьбы и доверия потребителей, партнеров, поставщиков и инвесторов). Очевидно, полученный результат изменяет (увеличивает/уменьшает) уровень первоначальной конкурентоспособности, «закручивая» спираль конкуренции на новый более высокий уровень.

Основная новизна и суть представленного механизма в выделении и обосновании ключевых этапов конкурентного функционирования и четкой последовательности статичных (результат конкуренции), динамичных (конкуренция) и ограничительных (конкуренционный потенциал) элементов его развития.

Установлено, что статичность результата конкуренции обоснована еще А. Смитом на примере услуг труда [Смит, 2007]. Автор показал, что уровень заработной платы (результат конкуренции) не определяется ра-

ботником (экзогенность результата к субъекту конкуренции), а зависит от ожиданий работодателя (сравнительная полезность услуг труда) и устанавливается последним. При этом ученый выделил также и динамичный аспект конкурентного функционирования, который выражается в росте конкурентоспособности работника через приобретение новых навыков, увеличивающих относительную полезность его труда.

Таким образом, результат конкуренции не только увеличивает ликвидное богатство, к первоначальному уровню конкурентоспособности добавляются нематериальные активы (знания, опыт, компетенции, квалификация, доверие клиентов и поставщиков, а также ожидания будущего выгодного взаимодействия), которые в совокупности формируют возрастающий (развитие) либо убывающий (упадок) тренд спирали конкуренции. Комплекс отношений, оценок и суждений партнеров и потребителей товаров и услуг формирует позитивные либо негативные ожидания, которые непосредственным образом влияют на снижение/повышение благосостояния участников конкуренции.

Установлено, что имплементация эффективной модели конкуренции [Пилипук, 2016] в реальную экономику требует выделения и избирательного применения ее инструментов, способствующих установлению и устойчивому закреплению величины и качества вознаграждения экономических субъектов (коммерческие организации, предприниматели, руководители, специалисты и др.) во взаимосвязи с ростом производительности.

Очевидно, что при неограниченном платежеспособном спросе конкуренция теряет смысл, так как любой объем поступающих продуктов находит покупателей. Другим моментом, снижающим, а порой ликвидирующим конкуренцию, становятся барьеры доступа на рынок. Последнее широко применяется в форме межрегиональных ограничений, более жестких требований и стан-

дартов качества, квот, налоговых льгот и др. В бизнес-практике широкое распространение получили инструменты дискриминации, применяемые торговыми сетями в форме требований оплаты стоимости вхождения (например, взимается плата за несуществующие услуги по продвижению).

В классической интерпретации конкуренция, как правило, рассматривается как игра с нулевой суммой [Пилипук, 2016], где воздействие компаний на общий объем производимых и доступных ресурсов порождает взаимоотношения в той степени, в которой получение некоторой доли одним уменьшает на идентичную величину доступный другим агентам объем. Установлено, что в реальной практике утвердилось доминирование подобной модели с обязательным наличием «победителей» и «проигравших», что потребовало установления достаточно жестких антимонопольных критериев, основная суть которых в защите рынка и социальных стандартов в ущерб реальному бизнесу, даже при общем снижении производительности и конкурентоспособности.

В данном контексте целесообразно задаться вопросом об уровне и степени такого давления (правила игры), а также о создании конкретных благоприятных условий (институты) конкурентного функционирования с целью приведения экономической системы в полезное для общества и эффективное для бизнеса социально-экономическое состояние. Например, М. Т. Хэннан, Д. Фримен отмечают, что «без этого косвенного воздействия (т. е. если бы единицы не могли воздействовать друг на друга, влияя на совокупный ограниченный объем предлагаемых ресурсов) не было бы конкуренции» [Хэннан, 2013, с. 52]. Авторы достаточно четко представили основные этапы классической модели конкуренции от превышения спроса над предложением, их выравнивания к отбору конкурентов через вынужденную дифференциацию (монополистическая конкуренция) и усложнение разделения труда. Подобный подход, во-первых, совершен-

но точно указывает на зависимость развития отрасли (за счет инноваций) от потенциального проигрыша отдельных ее субъектов в конкуренции, вынуждающего компании искать новые ресурсы и возможности, либо способы более эффективного использования существующих, а во-вторых, динамично снижает влияние ключевого ограничивающего фактора экономики (игра с нулевой суммой в терминах теории игр) — дефицит ресурсов (количественно и качественно). В реальной практике постоянная оптимизация использования ресурсов и вовлечение в оборот ранее неизвестных в целом позволяет передвинуть всю систему на следующий цикл конкурентного функционирования.

Установлено, что в рамках современных подходов антимонопольной политики конкуренция ошибочно понимается как «условия, в результате которых победитель получает все», или «однопериодная игра с нулевой суммой» [Круглый стол, 2011, с. 46–47]. А. Сушкевич в данной связи совершенно точно указывает: «Легальное понимание конкуренции не исключает того, что каждый участник рынка достигнет поставленной цели», «такое понимание бесконечно далеко от описания отношений соперничества и особенно его крайних форм» [Круглый стол, 2011, с. 48–49]. Следовательно, совершенно точно проявляется целесообразность и даже необходимость поощрения конкуренции не только как способа противодействия возникновению экономической власти (частной, государственной, административной), но и как инструмента роста производительности, конкурентоспособности и прибыльности.

В реальной экономике имеют место различные формы конкурентного взаимодействия субъектов, отличающиеся мотивами, целями и способами достижения результата. Например, в ряде ситуаций возникает вынужденная кооперация, в других случаях невозможно достигнуть результата без непосредственной ожесточенной схватки, требующей уничтожения либо подавления

соперника. Отдельным рядом стоят модели, предполагающие неизбежность принятия значительно менее приемлемого из возможных варианта (равновесного решения) при отсутствии рычагов влияния на действия конкурентов. При этом в научной литературе указанные модели с различной интерпретацией приписываются единому явлению — конкуренции [Тарануха, 2011; Радаев, 2003; 2008 и др.], которая согласно нашим исследованиям включает множество из существующих на практике форм экономических отношений, которые в той или иной степени вытекают из конкуренции либо ею обусловлены.

Данный подход принят в социологии. Например, Р. Парк [Теоретическая социология, 2002; Парк, 2011] представил следующие четыре формы: *конкуренция* (борьба субъектов, не находящихся обязательно в контакте или коммуникации, ведущая к состоянию нестабильного равновесия, зависимо-го от сохранения условий среды), *конфликт* (осознанная форма конкуренции против конкретного соперника или врага «...в ситуации, когда конкурент знает, с кем и за что конкурирует...» [Парк, 2011, с. 138]), *аккомодация* (процесс приспособления к ситуациям, созданным конкуренцией и конфликтом, позволяющий ограничить естественные желания индивидов), *ассимиляция* (более глубокое постепенное преобразование под воздействием тесных социальных связей, формирующих общий опыт и традиции, определяющих устойчивость и сплоченность группы). Автор также выделяет соревновательную кооперацию (конкурентное сотрудничество) как модель, наиболее точно отвечающую интересам сообщества в целом и соперничество как сублимированную форму конфликта, в которой борьба индивидов подчинена организующим интересам группы [Парк, 2002]. Неосознанность конкуренции выделяет Д. Горбатенко [Круглый стол, 2011, с. 50], мнение которого совпадает с выводами Ю. В. Таранухи [Тарануха, 2011], приписывающего осознанность конфликтному со-

перничеству. Рациональный элемент такого подхода заключен в первую очередь в разделении конфликта и конкуренции, выделении возможности достижения равновесия при отсутствии осознанного противостояния.

Р. Парк [Парк, 2011, с. 145] следующим образом представил взаимозависимость конкурентов: «Где бы в природе конкуренция, или борьба за существование, ни рождала стабильную организацию среди конкурирующих индивидов, это всегда происходит потому, что они достигают в той или иной форме разделения труда и осознанной или неосознанной кооперации. В таком случае конкурирующие виды или индивиды, занимая каждый свою, подходящую ему нишу, будут создавать среду, где все могут жить вместе в условиях, в которых каждый не мог бы жить отдельно. Эта естественная экономика растений и животных называется симбиозом».

Более того, автор придерживается мнения, что конкуренция в историческом контексте выступает индивидуализирующим и организующим фактором. Например, переход от эпохи зарождения семейных и родовых общин к «эпохе конфликта» (период завоеваний) позволил разрушить «жесткий социальный порядок обычая ... племенной или локальной культуры» и сформировать основы государства [Парк, 2011, с. 159].

Таким образом, совершенно точно можно утверждать, что понятие «конкуренция» не является чисто экономическим явлением. В числе первых значимых работ данного направления следует выделить «Левиафан» Т. Гоббса 1651 г. [Пилипук, 2016]. Автор использовал термин (англ. *competition*) и его производные для описания состояния борьбы, а также внутреннего качества, присущего человеку [Hobbes, 1909]: «*So that in the nature of man, we find three principall causes of quarrell. First, Competition; Secondly, Diffidence; Thirdly, Glory*» [Hobbes, 1909, p. 96]. В русском переводе данного произведения понятие «*competition*» переведено другим по значению термином «сопер-

ничество»: «...мы находим в природе человека три основные причины войны: во-первых, соперничество...» [Гоббс, 2001, с. 86]. Вместе с тем установлено, что в оригинальном труде [Hobbes, 1909, p. 46] для термина «соперничество» употребляется собственное понятие «*emulation*» (*попытка использовать собственные способности, чтобы сравняться с конкурентом или превзойти его*), а сама конкуренция как потребность человека обозначена в качестве одной из причин соперничества.

Подход Т. Гоббса соответствует модели игры с нулевой суммой (теория игр), где может быть только один победитель (*выигрыш одного «игрока» возможен только за счет проигрыша другого*) [Пилипук, 2016]. Например, государство, получившее больший прирост богатства в условиях взаимной торговли. Возможность достижения выгоды всеми участниками торговли в этот период не была общепризнанной точкой зрения, и в данном смысле конкуренция Т. Гоббса очевидно отличается от принятого позже ее смысла, что делает совершенно справедливым выделение отличий терминов «соперничество»³, «соревнование», «состяжание» и «конкуренция», синонимичное представление которых достаточно распространено в учебной и научно-практической литературе (в том числе и в англоязычных публикациях: «*competition*», «*emulation*», «*contest*», «*contention*», «*rivalry*»), в равной степени как и обратный подход, признающий наличие существенных их отличий [Тарануха, 2011; Круглый стол, 2010; Рубин, 2010; 2014; Коваленко, 2010]. Выполненные нами исследования показали, что каждый из указанных подходов имеет свои конкретные преимущества и недостатки. Например, на бытовом уровне очевидно оправданно использование синонимичных терминов. Напротив, системная концепция [Оптнер, 2003] отрасле-

³ «Соперничество» — перевод термина «*competition*» Т. Гоббса [Hobbes, 1909] в русском издании [Гоббс, 2001].

вой государственной политики и научное ее обеспечение требуют конкретного выделения различных форм взаимодействия субъектов отрасли в аспекте целесообразности поддержки полезных и/или ограничения малоэффективных и вредных контактов индивидов. Последний подход нами признан наиболее правильным и даже необходимым в условиях существующей неопределенности путей и стратегии развития отраслевой экономики.

Установлено, что термин «соперничество» в высокой степени соответствует одной из представленных в 1993 г. Д. МакКаллумом моделей конкуренции («модель обладания» [MacCallum, 1993]). В теории Р. Е. Парка отличительная особенность соперничества — осознанность, т. е. идентификация соперниками противоположной стороны как соперника или врага [Парк, 2002]. Проявление «соперничества» в современной экономике достаточно частое явление, совершенно верно описанное Ю. В. Таранухой в части осознанного стремления одного субъекта к завоеванию преимуществ за счет сокращения потенциала и установления контроля над возможностями другого: «...смысл этой борьбы следует связывать с подрывом потенциала соперников, а завоевание преимуществ — с созданием препятствий...» [Тарануха, 2011]. Автор определяет соперничество как процесс борьбы за обладание ограниченным благом и выделяет стихийную (лишенную каких-либо правил и норм), осознанную (как соревнование или состязание по достижению осознанных целей), бессознательную (приспособление к изменяющимся условиям), рыночную (принудительный характер участия) и спортивную его формы, а также описывает термины конфликтного взаимодействия (состязание, конкуренция, соревнование, соперничество) как синонимы. Нами, напротив, предпринята попытка разделить данные понятия на основе синтеза различных научных подходов и исторических школ, описывающих модели конкурентного взаимодействия [Пилипук, 2016].

Ключевое отличие экономического соперничества в трансформации цели устранения конкурента в ситуацию торга, позволяющего достигнуть соглашения на основе обмена, который, по справедливому замечанию Т. Блауга, соответствует современному статичному подходу (*оценка среза на определенный момент времени или по факту совершения конкретной сделки*) и описывает модель «игры» с нулевой суммой [Нейман, Моргенштейн, 1970], где может быть только один победитель (*выигрыш одного «игрока» возможен только за счет проигрыша другого*). Соперничество также характеризует роль предпринимателей в повышении эффективности использования ресурсов. При этом в качестве важнейшего отличительного условия нами обозначено отсутствие общепринятых правил взаимодействия соперников⁴, где максимизация конечного результата становится абсолютным критерием достижения цели в конкретный момент времени безотносительно других участников (поле № 1 в матрице на рис. 2). Установлено, что в экономической системе подобные сделки всегда персонифицированы. Градация последних в зависимости от типа теоретико-игровой модели (поля 1, 2, 3 по оси Y на рис. 2) позволила нам выделить три возможных способа выхода из конфликта в плоскость конкурентной самоорганизации обозримых и известных участников взаимодействия в динамичных условиях высокой неопределенности исхода.

Целесообразность группировки моделей конкурентного функционирования в одной схеме (см. рис. 2) определяется тем, что, во-первых, позволяет обозначить «коридор» оптимальных конкурентных решений в конкретных, соответствующих строке

⁴ Отсутствие правил взаимодействия выделено нами непосредственно между соперниками. При этом актуальной является обозначенная Д. МакКалумом задача выработки правил и стандартов защиты «интересов общества и третьих сторон от ущерба в результате конкурентной деятельности, которая оказывается неконтролируемой или злонамеренной» [MacCallum, 1993].

<p>Имеет место осознанный конфликт двух и более индивидов, в следствии разнонаправленности их интересов. Решается через выявление победителя/лидера, властную интеграцию (подавление, подчинение, принуждение) либо контролирующую (самостоятельно либо третьей стороной) кооперацию</p>	<p>Взаимодействие проходит в открытой для новых игроков (потребителей, производителей) системе, рост численности которых обеспечивает синергию (сетевые эффекты)</p> <p>9. Кластеризация - взаимодействие в рамках которого участниками созданы и согласованы «коридоры» и страховые механизмы, минимизирующие выгоды оппортунизма новых игроков</p> <p>6. Вертикальная интеграция - замечает механизм цен и обеспечивает снижение неопределенности взаимодействия агентов при производстве и обмене специфическими активами</p> <p>5. Монополия, основанные на эффективности, использующие экстерналии, неучтенные эффекты, нау-хау и инновации с целью увеличения совокупной ценности результатов обмена</p> <p>8. Монополистическая конкуренция, характеризуется высокой дифференциацией продуктов в зависимости от качества, вкусов, привлекательности и идентичности, позиционирования и др.</p> <p>4. Экономическое соперничество возникает при признании всеми участниками единых правил и полномочий контролирующей стороны. Определяется на основе относительных преимуществ одной из сторон.</p> <p>7. Экономическое сосуществование, характеризуемое отсутствием барьеров, где имеет место возможность абсолютно свободного входа и совершенно бесплатного выхода из отрасли [Баумоль, 2003].</p>
<p>Вектор повторяемости обмена</p>	
<p>Комбинированная игра, максимизирующая результат за счет согласования и контроля действий сторон</p> <p>Обратное воздействие</p> <p>Повторяемые сделки</p> <p>Разовая сделка</p> <p>Кооперативная модель*</p> <p>Некооперативные игровые модели, исключая сотрудничество (невозможность, принуждение (невозможность, запрещение, что обеспечивает независимость принятия решений игроками [Питтук, 2016])</p> <p>Биматричная игра с переменной (ненулевой) суммой (положительная либо отрицательная).</p> <p>Антагонистическая игра с нулевой суммой, в которой выигрыш одного из участников возможен за счет снижения или лишения доли остальных</p>	<p>Вектор персонализации обмена</p> <p>Персонализированный</p> <p>Неперсонализированный</p> <p>Страны не зависимы</p> <p>Контроль третьей стороны</p> <p>Приняты общепризнанные правила взаимодействия сторон в части получения/распределения редкого ресурса, соблюдение которых контролируется внешней силой – «Модель титула» [MacCallum, 1993]</p> <p>Ограничения (правила взаимодействия) отсутствуют и формируются непосредственно участниками для каждой конкретной сделки; (разовой либо повторяющейся) – «Модель обладания» [MacCallum, 1993]</p> <p>Действует эффект присутствия конкурентов «X-эффективность» [Лейбенштейн, 1999], наблюдающих за игроками с целью поиска и избыточного использования неучтенных эффектов и экстерналий – «Модель открытия» [Хайек, 2011].</p>

Рис. 2. Матрица моделей конкурентного функционирования
 Fig. 2. The set of competitive performance models

* Кооперативные игровые модели, в которых взаимодействие сторон осуществляется на основе установления и принятия различного рода принудительных либо добровольных соглашений, в т.ч. создания коалиций, подчинение, подавления, страха наказания, мотивации сохранения отношений и др. [Питтук, 2016]

и столбцу условиях, во-вторых, показывает совокупность возможных процессов (схем) обмена (сделки) на основе ценового механизма, властных отношений вертикальной интеграции, кооперативных либо смешанных форм взаимодействия экономических субъектов, в-третьих, четко демонстрирует отличия основных моделей соперничества, соревнования, состязания, монополистических форм, вертикальной интеграции, кооперации и кластерного взаимодействия. При этом установлено, что широта, объем и число потенциально возможных вариантов установления конкурентных равновесий полностью согласуется с позицией Г. Б. Клейнера [Круглый стол, 2010, с. 8], согласно которой «ни одна из перечисленных форм взаимоотношений не должна быть довлеющей в масштабах всей экономики», а поиск оптимального их соотношения, основанного на эффективном «сочетании мягкого давления плана и более жесткого давления рынка» — ключевая задача государственной стратегии и политики экономического развития.

В качестве критериев деления матрицы (см. рис. 2) по строкам нами предложено применить модели теории игр: некооперативные игры (*решения принимаются независимо вследствие невозможности либо запрета на соглашения*) с нулевым (*сумма результатов равна нулю, а источником выигрыша всегда является противная сторона. В таком случае кооперация между игроками затруднена — поля 1, 4, 7 на рис. 2*) и переменным (*может существовать множество решений, каждому из которых соответствуют различные значения выигрыша субъектов — поля 2, 5, 8 на рис. 2*) результатами; кооперативные игры (*координация деятельности для максимизации совокупного и индивидуальных результатов — поля 3, 6, 9 на рис. 2*). Игровые модели демонстрируют важное свойство экономической конкуренции, а именно осознанность процесса принятия решения, основанного на ожиданиях рационального поведения конкурентов

в соответствии с принципом «больше лучше, чем меньше» [Пилипук, 2016].

Установлено, что теоретико-игровые модели с нулевой суммой нашли отражение уже в работах представителей школы меркантилистов [Блауг, 1994], где широко представлены стремления агентов к накоплению ликвидных богатств за счет их сокращения у другой стороны как основной цели конкуренции. Следует отметить, что А. Смит также рассматривал конкуренцию как соперничество, характеризующее способность к совершению конкурентных действий активным субъектом рыночного процесса [Смит, 2007, с. 544]. Это совершенно справедливо, так как представленная автором теории исключает инновации, следовательно, суммарный результат конкуренции всегда фиксирован, а меняются только пропорции.

Классическая схема игры с нулевой суммой в качестве примера конкуренции представлена в стенограмме дискуссии, проведенной в рамках круглого стола «Конкуренция — противоречивый идеал» [Круглый стол, 2011, с. 31]: «несколько людей или их объединений стремятся к достижению определенных целей, и что если одни из них достигнут своих целей, то по этой причине другие не смогут их достичь». Данная модель совершенно верна, однако требует некоторых уточнений и детализации. Например, в ситуации целенаправленного сознательно «сконструированного несчастного случая» для соперника имеет место соперничество («Модель обладания»). Другая представленная в стенограмме форма «способность достаточно длительное время стоять в очереди и выстраивать отношения с директором магазина (имеет место при ограничениях рынка, как, например, в период острого товарного дефицита в СССР)» соответствует «Модели титула», представленной Д. МакКоллумом в качестве второй из возможных схем конкуренции [Пилипук, 2016]. Установлено, что такая схема в большей степени соответствует термину «*contest* — соревнование»: «Our predominant views of

athletic games and *contest* ... constitute near approximation to adaptation of what I call the 'title' view of competition» [MacCallum, 1993, p. 219], где результат определяется наличием каких-либо преимуществ относительно других участников борьбы. В данной связи проявляются свойства «относительности», где получаемый «титул», представляя собой неделимое благо, может возникнуть только при признании всеми участниками борьбы некоторых единых правил игры, контроль за соблюдением которых третьей стороной — ключевая функция модели [Пилипук, 2016]. Подобный обмен не требует персонализации.

А. Алчиан совершенно справедливо указывает, что относительный результат характеризует реальные, а не идеальные сделки: «Ключевым моментом здесь является то, что положение некоего субъекта определяется относительно его фактических, а не неких идеальных конкурентов» [Алчиан, 2007, с. 38]. Уровень неопределенности в данной связи может значительно увеличиваться при невозможности предусмотреть будущие исходы («неполнота контрактов» — в терминах О. Уильямсона), что полностью определяет высокую вероятность оппортунистического поведения либо случайного распределения ограниченных ресурсов в независимости от усилий и реального уровня сил. Установлено, что результат («титул») может быть получен как полностью (неделимый результат), так и в результате накопления наибольшего количества некоторого блага (например, деньги, объем продаж, доля рынка и др.).

Переход к полю «7» в матрице (см. рис. 2) характеризует использование инструментов «соперничества» для достижения целей «соревнования» в получении некоторого неделимого результата. Такая модель описана В. Радаевым [Круглый стол, 2011, с. 39], который отмечает, что большинство реальных ситуаций в экономике представляет собой смешанную схему («модель обладания» + «модель титула»), характеризующую стремление агентов к «облада-

нию титулом». Установлено, что такой подход согласуется с моделью открытия новых возможностей и ресурсов для преодоления превосходства в эффективности конкурентов, выделенный Ф. Хайеком [Хайек, 2011].

Экономическая состязательность наиболее точно описана в 1981 г. У. Дж. Баумолем [Баумоль, 2003] в схеме состязательного рынка, где в качестве основных правил (критериев) обозначены возможности абсолютно свободного входа и совершенно бесплатного выхода. Суть в установлении равных возможностей для новых фирм — в части доступа к технологиям, достижению качества и др., позволяющих приблизиться к уровню затрат укоренившейся компании. Бесплатный выход подразумевает полную компенсацию стоимости входа, что исключает риски открытия бизнеса. Вместе с тем критическим недостатком такой структуры является уязвимость к стратегии «ударить и убежать», позволяющая потенциальным новичкам использовать кратковременные возможности «снятия сливок» без рисков и потерь.

Важнейшее следствие из данной теории — структура конкуренции полностью определяется некооперативной игровой моделью, где угроза вхождения новых фирм всегда ведет к оптимальному состязанию, обеспечивающему наиболее эффективное использование ресурсов и уровень цен [Баумоль, 2003]. Отсутствие барьеров — это следствие невозможности кооперативного поведения фирм по их установлению. Вместе с тем еще в 1975 г. М. И. Кальмен и Н. Л. Шварц [Кальмен, Шварц, 2003] эмпирически доказали положительную роль существования некоторого уровня защиты от входа, который до определенного предела сильно стимулируют инновации и экономическое развитие, что требует изучения отличных от «нулевых» (с нулевой суммой) форм взаимодействия, снижающих неопределенность за счет увеличения рыночной власти (поля 2, 5, 8 на рис. 2) либо согласованных отношений (поля 3, 6, 9 на рис. 2).

Таким образом, установлено, что классическую схему атомистической конкуренции возможно и целесообразно описывать в терминах теоретико-игровой модели с нулевой суммой. Так, П. Сален доказывает: «увеличение благосостояния какого-либо индивидуума невозможно без уменьшения благосостояния другого» [Сален, 2004, с. 23], что совершенно точно видно на традиционном графике спроса и предложения, где снижение цены, ведущее к росту благосостояния покупателя, неизбежно снижает доходы как минимум одного из продавцов. Подобная позиция отражена также и у А. Алчяна, [Алчян, 2000, с. 431]: «То, что в случае чистого изменения цены теряет один человек, приобретает кем-то другим». В совокупности можно утверждать, что представленные нами в нижней строке матрицы (рис. 2, поля 1, 4, 7) варианты взаимодействия ведут либо к перераспределению прибыли между конкурентами, либо к их перетеканию в выгоды потребителей.

Получение дохода выше затрат (прибыль) — исключительно важный мотив конкуренции. Дж. Ф. Уэстон справедливо отмечает, что прибыль появляется и практически полностью зависит (в условиях рынка) от неопределенности [Уэстон, 2000], которая, в свою очередь, выступает в качестве фундаментального условия возникновения конкуренции. Таким образом, влияние конкуренции на уровень и долю доходов субъектов позволило нам описать модели экономического поведения в отношении оптимальных типов деятельности, существование которых не представляется возможным в условиях заранее известных исходов.

Основное преимущество предложенной нами градации вариантов взаимодействия в условиях разовых сделок в том, что такой подход позволяет четко выделить и описать три важных свойства конкуренции:

— статичность — ориентация на достижение максимального результата от каждой текущей сделки без учета возможных последствий в будущем;

— относительность — ориентация на достижение более значимого по отношению к конкурентам результата (относительный срез обеспечивается сравнением);

— динамичность — ориентирована на продолжительное (устойчивое и долгосрочное) получение некоторого значимого (достаточного) результата в условиях постоянного и неконтролируемого изменения условий и факторов среды функционирования, объема и качества доступных ресурсов и др.

Установлено, что переход между моделями взаимодействия по вектору повторяемости (ось Y на рис. 2) характеризуется снижением влияния механизма цен как ключевого индикатора достижения равновесия. Это становится возможным за счет роста соотношения ресурсов и выгод. Так, Б. Кагарлицкий [Круглый стол, 2011, с. 42–43] описал реальную практику ценовой политики крупных корпораций (одной либо нескольких), самостоятельно выступающих субъектом регулирования цен на рынке. Например, снижение цен при использовании уникальной технологии либо вывод на рынок совершенно нового товара по низкой цене, значительно лучше удовлетворяющего потребности покупателя. Очевидно, такая практика не является запрещенной, но в рамках классической модели значительно снижает конкуренцию и предполагает правовую защиту менее эффективных организационных форм и компаний.

В практике государственной политики основным инструментом такой защиты являются административные антимонопольные ограничения. Вместе с тем в предложенной матрице (см. рис. 2) нами выявлены и представлены другие способы снижения вредных и усиления положительных эффектов конкуренции, что дает возможность выработать более четкие и продвинутые меры государственного регулирования, позволяющие экономической системе развивать эффективные формы взаимодействия и оптимальное распределение ограниченных ре-

сурсов. При этом создание и сокращение неопределенности в совокупности обеспечивают динамику системы [Пилипук, 2016], направление которой (развитие/деградация) в полной мере определяется накопленным потенциалом («*path dependence* — эффекты» — определяются структурой рынка, институтами, созданной к данному моменту инфраструктурой и др.) и доступным объемом информации (несовершенное предвидение), определяющих в совокупности ожидания агентов (ограниченная рациональность).

Создаваемое конкуренцией разнообразие организационных и хозяйственных форм, технологий, продуктов, услуг и др. позволяет реализовать функцию отбора компаний, наиболее соответствующих современному состоянию системы. Роль государства осложняется необходимостью одновременного формирования и поддержания, с одной стороны, соответствующих целевых коридоров для бизнеса, а с другой — возможностей и простора для их своевременного разрушения и выхода за рамки ограничивающих развитие практик. Следовательно, верным является мнение Д. Стиглера [Стиглер, 1999] о невозможности разработки полной и конечной теории конкуренции ввиду открытости и динамичности решаемых ею проблем.

Основным свойством второй строки матрицы (см. рис. 2) — некооперативная игра с переменным результатом — является возможность достижения несогласованного (конкурентного) равновесия, при котором каждый участник, максимизируя свой результат (больше лучше, чем меньше), вынужден учитывать независимые оптимальные (наиболее вероятные) решения прочих участников, определяющие невыгодность для каждого отдельного взаимодействующего субъекта отклоняться от некоторой не наилучшей, но оптимальной стратегии [Пилипук, 2016]. Данная строка характеризует выявленные нами варианты достижения как минимум одного оптимального для всех результата при невозможности договориться

с двух и более игроков [Nash, 1950]. Суть в том, что классические модели равновесия, в том числе теория игр, предполагают достижение эффективного решения в условиях определенности, тогда как в реальной практике увеличение стабильности и предсказуемость требует преодоления различного рода преград. Например, неизвестные факторы замещаются ожиданиями (гипотеза ожидаемой полезности), основанными на доступной информации и ранее сложившихся предпочтениях. Это позволило нам рассмотреть модели рационального (максимизация прибыли либо полезности) взаимодействия субъектов в статичных (поле 2 на рис. 2), сопоставимых (поле 5 на рис. 2) и динамичных (поле 8 на рис. 2) условиях для некооперативной игры с переменным результатом.

Снижение неопределенности, достигаемое при росте повторяемости (движение вверх по оси Y на рис. 2) основано на упорядочивании предпочтений и более точной оценке альтернативных издержек выбора (теоретико-игровой подход) среди доступных вариантов. Это совершенно точно описано А. Алчяном через «стоимость» как неизбежно отвергаемую наилучшую возможность. Данное понятие универсально и является ключевым элементом конкуренции, так как полностью определяет результат конкуренции по доступным вариантам использования ограниченных ресурсов [Алчян, 2000].

Формируемые в сознании конкурентов (осознанность конкуренции [Пилипук, 2016]) межличностные нормы обмена, характеризующие ценности отвергнутых альтернатив, определяют денежную стоимость как общую меру ценности. Предприниматель в таком случае находит или создает условия для будущего роста ценности создаваемых и имеющих у него благ, не выраженного в текущих рыночных эквивалентах (неучтенные эффекты и экстерналии). При этом активная инициатива не только сокращает, но и создает неопределенность с целью ее эксплуатации и получения дохода. Постоянный эф-

факт присутствия (X-эффективность [Лейбенштайн, 1999]) и стремление к стабилизации доходов (через создание монополий для увеличения рыночной власти) раскручивают спираль конкуренции, что ведет к динамичной корректировке и реаллокации ресурсов между различными направлениями использования (аллокативная эффективность).

Таким образом, на более высоких уровнях (по оси Y, рис. 2) неопределенность распределения редких благ трансформируется в субъективные ожидания ценности на основе переоценки индивидуальных альтернативных стоимостей, что, с одной стороны, ведет к разбалансировке и последующей реаллокации ресурсов (снижение затрат ресурсов), а с другой, обеспечивает рост общей эффективности системы в целом (развитие). Очевидна роль конкуренции в постоянном динамичном повышении совокупного результата, достигаемого в каждом новом равновесном состоянии. Это во многом определяется сетевыми эффектами расширения обмена, стимулирующего создание и совершенствование инфраструктуры, стоимость которой заложена в обменяемых благах. При этом возникает значительное количество внешних положительных эффектов (экстерналий) конкуренции [Алчян, 2000].

Верхняя строка (см. рис. 2) отражает варианты трансформации конфликта в сотрудничество при возможности достижения договоренности (ситуация кооперативного равновесия) с целью выбора результата, при котором не существует вариантов, одновременно улучшающих выигрыши участников.

Два верхних поля («кооперация» — поле 3, «вертикальная интеграция» — поле 6 на рис. 2) отражают описанную нами выше позицию о взаимосвязи указанных понятий с конкуренцией и их инструментальное влияние на увеличение благосостояния. Так, Р. Коуз [Коуз, 1999], отвечая на поставленный им же вопрос о причинах существования фирм (где конкуренция исключена) при наличии «идеального» механизма

цен, убедительно доказал, что последний имеет значительные трансакционные издержки, уровень и величина которых, равно как высокая неопределенность, обуславливают необходимость и целесообразность создания различных иерархических структур, где стоимость координации значительно ниже. При этом последние также имеют трансакционные издержки. Автор справедливо интересуется эффективным соотношением различных форм взаимодействия, обеспечивающих наибольший потенциал роста богатства (благосостояния). О. Уильямсон [Уильямсон, 2001] обозначил ограниченную рациональность (ограниченность познавательных способностей человека в рамках доступного объема известной информации), оппортунистическое поведение (приоритетное следование собственным интересам) и неполноту контрактов в качестве основных стимулов создания специальных, устойчивых страховочных механизмов вертикальной интеграции в границах иерархической фирмы. Автор объективно доказывает, что выбор кооперации или конкуренции ведет к формированию одной из трех моделей: рынок, внутренняя организация или гибридная форма. В качестве критериев О. Уильямсон обозначил три важнейших параметра сделки [Уильямсон, 2001, с. 178]:

— неопределенность как ключевой источник трансакционных издержек⁵ (устанавливает невозможность полных контрактов, учитывающих все значимые будущие изменения во внешней среде, преодолевается путем автономной либо скоординированной адаптации);

— повторяемость (регулярность и длительность);

— специфичность (выделяет актуальность проблем вымогательства и оппортунизма, обусловленных высокой специализацией предмета сделки под требования

⁵ Учитывая то, что основным «фоном» транзакций является неопределенность, нами предложено обозначить трансакционные издержки как затраты координации обменных операций в условиях неопределенности.

контрагента, что значительно сокращает его ценность при альтернативном употреблении).

Ученый достаточно точно обосновал главную цель вертикальной интеграции (создание фирмы) — защита специфических активов от потенциального «вымогательства» партнером по сделке.

Широкое разнообразие стабильных форм кооперативного взаимодействия (поле 3 на рис. 2) продемонстрировала Э. Остром [Остром, 2010]. Автором проведено глубокое исследование реального практического опыта эффективного функционирования неконкурентных и неиерархических равновесных сообществ, согласованно распределяющих и использующих ресурсы общего пользования, что отвергалось ортодоксальной теорией, где имели место представления об абсолютной неспособности их пользователей к самоорганизации и самоуправлению и необходимости установления четко специфицированных и надежно защищенных прав собственности (государственной либо частной). Остром создала ряд ключевых принципов эффективного самоуправления общим ресурсом [Остром, 2010, с. 175–198], суть которых в формировании социальных институтов доверия, основанных на согласовании общих и однозначных правил, разрабатываемых и контролируемых самими пользователями, описании четких границ групп и наличии санкций для нарушителей, разграничении области общественных и частных решений и др. Возможность достижения подобного кооперативного и высокоэффективного равновесия впоследствии многократно подтверждена в экспериментах автора и в работах других исследователей [Капелюшников, 2009].

Третий столбец (поля 7, 8, 9 на рис. 2) отражает динамичное взаимодействие в аспекте преимуществ потенциального и реального присутствия множества конкурирующих компаний, широкого, развитого и активного потребительского рынка, формирующих выгоды использования разносто-

ронней квалификации и компетенции, обмена опытом, анализа и сопоставления ошибок и достижений конкурентов, адаптации и внедрения чужих успешных инициатив, возможностей вхождения в альянсы с конкурентами и др. На данном уровне имеет место институциональное осознание, всестороннее понимание и принятие полезности и целесообразности конкуренции как важнейшего положительного элемента среды функционирования, не только стимулирующей развитие за счет конкурентного давления («X-эффективность»), но являющейся источником постоянного вдохновения, имитации, подражания, формирующих синергию совместного обучения конкурентов на своих и чужих ошибках, развивающей компетенции и потенциал системы в целом. В данном контексте наличие конкуренции становится важнейшим ключевым ресурсом предпринимателя, значимость которого в большинстве случаев значительно превышает выгоды от монопольного положения. Совершенно точно данные преимущества выразил Ю. Б. Рубин [Рубин, 2010, с. 59]: «Дело доходит фактически до конвертации выгоды — конкурентам становятся выгодными и полезными успехи потребителей, контрагентов, общества в целом, даже отдельных «полезных» конкурентов. ... При этом операционно конкуренция сочетается не только с монополией и олигополией, но и с кооперацией, контрактацией, различными типами сотрудничества, партнерством, коэволюцией добросовестных участников рынка, наращивая разнообразные интеграционные эффекты».

Основное преимущество моделей динамичной конкуренции заключается в четком и обоснованном представлении комплекса современных эффективных форм и способов конкуренции, применение которых будет способствовать росту производительности и конкурентоспособности экономики в целом.

Верхнее правое поле («кластеризация» — поле 9 на рис. 2) представляет собой

оптимальную форму экономической самоорганизации в условиях динамичного инновационного обновления. Нами предложены следующие принципы современного эффективного организационно-экономического механизма конкурентного функционирования:

— максимального упрощения возможностей развития стратегий и процессов существующими и новыми компаниями всех звеньев технологической цепи (от производства сырья до сбыта конечной продукции) благодаря выявлению и использованию новых возможностей в условиях высокой конкуренции. Существенным отличием данного принципа является признание конкуренции в качестве возможности, тогда как классические фирмы (вне кластеров) рассматривают ее (конкуренцию) как угрозу. Например, О. Солвелл [Sölvell, 2008, с. 15] представил такую возможность как престижную фоновую конкуренцию (*prestigious backyard rivalry*);

— совместного выполнения множества схожих процессов (например, обмен технологиями, компонентами или продуктами) посредством тесной кооперации (горизонтальной и вертикальной), основанной на доверии и общепризнанных принципах ведения бизнеса, формирующих высокий социальный капитал. Это достигается за счет персонификации взаимодействия (как правило, через авторитет), которое сильно отличается от неперсонифицированного обмена в классических моделях рынка;

— исключения проблемы специализированных активов и поставщиков, которая характерна для рынка и вынуждает фирмы интегрироваться в более жесткие структуры для снижения рисков оппортунистического поведения. Максимально снижаются риски создания подстроенных под конкретную сделку активов (ресурсы, поставщики, потребители и др.), которые в рамках сетевых структур и кластеров становятся востребованы множеством компаний, так как соответствуют продуктовой специализации кластера, а не отдельной партнер-

ской стратегии. Следовательно, оппортунистическое поведение в части специализированных активов одной или нескольких фирм не является существенной угрозой снижения спроса, так как конкуренция создает условия для реализации не востребовавшихся благ другим игрокам без значительных потерь;

— сокращения времени получения всех необходимых ресурсов (персонал, капитал, инновации, оборудование, поставщики и др.) благодаря их доступности и высокой производительности в рамках специализации.

Можно утверждать, что классическое и бесспорное понимание конкуренции (правый столбец на матрице) определяется существованием эффекта эскалации (X-эффективность) и сетевых эффектов как со стороны производителей, так и со стороны потребителей (критической массы производителей и потребителей), где существенно ограничены возможности административного давления или принуждения, т. е. транзакционные издержки оппортунизма незначительны ввиду того, что решение всегда принимается с учетом ожидания максимизирующего поведения всех контрагентов.

Величина транзакций значительно варьируется под действием сетевых эффектов конкуренции. Модель доминирования одной-двух компаний трансформируется в многостороннее коммуникативное пространство сетевых взаимодействий (лидеры снижают свою долю и меняются значительно чаще, сокращается период их преобладания). Как следствие соперничество и соревнование, с одной стороны, а также монополизация и иерархизация — с другой, трансформируются в социальное и культурное взаимодействие с особыми видами сетевых эффектов.

В соответствии с подходами М. Л. Кац, К. Шапиро [Кац, Шапиро, 2003] нами предложены две основных формы сетевых эффектов конкуренции:

— «прямой», возникает, когда предельная отдача от используемых и производимых

благ растет вместе с увеличением числа конкурентов и/или потребителей (например, постоянный рост продаж смартфонов, пользователей мобильной связи, числа производителей, объема потребления сервисов и т. д.);

— «косвенный», когда производители получают дополнительную выгоду в результате улучшения общей инфраструктуры, квалификации собственных и потенциальных работников, количества поставщиков и качества дополнительных услуг на рынке и др. Для потребителей увеличивается доступность и ценность совместимых или дополняемых товаров.

Возникновение большого числа новых компаний и рост рентабельности их деятельности ведет к значительной диверсификации предложения и углублению процессов персонализации производителей под потребности все меньших и более узко специализированных групп потребителей. При этом новейшие тенденции показывают, что границы рынков становятся расплывчатыми, а автономные отрасли трансформируются за счет смешивания различий между обособленными продуктами и способами удовлетворения потребностей. В результате массовый продукт уступает место индивидуализированному во времени, пространстве и объеме, удовлетворяющему потребности каждого конкретного покупателя.

Заключение

В результате проведенных исследований представляется возможным сделать следующие выводы.

1. Конкуренция — это общее явление самоорганизации, характерное в том числе и для отраслей вне конкурентного равновесия, где потенциальная возможность получения крупных прибылей и убытков в условиях высокой неопределенности — ключевой элемент конкурентной системы децентрализованной координации.

2. Конкуренция определяет границы (коридор) возможного, потенциально достижи-

мого результата в рамках некоторой экономической системы, тогда как конкурентоспособность характеризует собственную способность субъекта (проходимость, соответствие границам) в достижении результата.

3. Конкурентность характеризует внутреннее свойство системы, описывающее конкуренцию как способ самоорганизующего распределения ограниченных ресурсов между ее элементами (в том числе подсистемами), тогда как конкурентоспособность — это внешнее по отношению к конкретному субъекту (индивид, предприниматель, фирма, отрасль, страна) качество, предполагающее сопоставление собственного потенциала с другими конкурентами.

4. Кооперация в ряде случаев является вынужденным (рациональным) следствием конкуренции, способствующим получению максимально высокого результата, что доказано в моделях теории игр. Установлено, что оба явления имеют во многом идентичные условия возникновения, а формы кооперативного взаимодействия, в том числе интеграция и кластеризация, совершенно объективно взаимообусловлены конкуренцией.

5. Выявлено три ключевых элемента конкурентного функционирования (самоорганизации), действующих по спирали и формирующих положительный вектор экономического развития: конкурентоспособность (отражает желание и возможность участвовать в распределении редких благ), конкурентный потенциал (характеризует ограничения отрасли, спроса и т. д.), конкурентный результат (результат конкуренции — капитал, включающий финансовый доход или убыток, а также нематериальные активы в форме новых навыков ведения конкурентной борьбы и доверия потребителей, партнеров, поставщиков и инвесторов), который изменяет (увеличивает/уменьшает) уровень первоначальной конкурентоспособности, «закручивая» спираль конкуренции на новый более высокий уровень.

6. Современные подходы антимонопольной политики достаточно часто и ошибочно идентифицируют конкуренцию в качестве однопериодной игры с нулевой суммой, где «победитель получает все», тогда как нами доказывается целесообразность и даже необходимость поощрения конкуренции, не только как способа противодействия возникновению экономической власти (частной, государственной, административной), но и как инструмента роста производительности, конкурентоспособности и прибыльности.

7. Конкуренция, выступая в качестве важнейшего элемента экономических отношений, не является чисто экономическим понятием, например, в социологии выделяют конкуренцию, конфликт, аккомодацию и ассимиляцию.

8. Синонимичное представление понятий (в русском «конкуренция», «соперничество», «соревнование», «состязание», а в английском «*competition*», «*emulation*», «*contest*», «*contention*», «*rivalry*») достаточно распространено в учебной и научно-практической литературе, в равной степени как и обратный подход, признающий наличие существенных их отличий. Нами предпринята попытка их разделения и классификации на основе существующих концепций конкуренции.

9. Соперничество соответствует «модели обладания», соревнование — «модели титула» Д. МакКаллума, а состязание — «модели открытия» Ф. Хайека. Ключевое отличие экономического соперничества, соревнования и состязания — в трансформации целей устранения конкурента в ситуацию торга, позволяющего достигнуть соглашения на основе обмена.

10. Группировка моделей конкурентного функционирования в одной схеме позволила обосновать «коридоры» оптимальных конкурентных решений и совокупность вариантов взаимодействия конкурентов и их отличия.

11. В качестве критериев деления матрицы применены модели теории игр: коопера-

тивные и некооперативные игры с нулевым и переменным результатами. Это позволило четко обозначить важное свойство экономической конкуренции, а именно осознанность процесса принятия решения, основанного на ожиданиях рационального поведения конкурентов.

12. Установлено, что классическую схему атомистической конкуренции возможно и целесообразно описывать в терминах теоретико-игровой модели с нулевой суммой.

13. Градация вариантов взаимодействия в некооперативных моделях позволила четко выделить статичность, относительность и динамичность в качестве важнейших свойств конкуренции.

14. Влияние механизма цен снижается при увеличении повторяемости сделок и персонификации обмена, меняющих соотношения ресурсов и выгод, что позволяет обосновать способы снижения вредных и усиления положительных эффектов конкуренции. При этом создание и сокращение неопределенности в совокупности обеспечивают динамику системы, направление которой (развитие/деградация) в полной мере определяется накопленным потенциалом (*path dependence* — эффекты) и доступным объемом информации (несовершенное предвидение), определяющими в совокупности ожидания агентов (ограниченная рациональность).

15. Создаваемое конкуренцией разнообразие организационных и хозяйственных форм, технологий, продуктов, услуг позволяет реализовать функцию отбора компаний, наиболее соответствующих современному состоянию системы, где неопределенность распределения редких благ трансформируется в субъективные ожидания поведения игроков и потребительской ценности на основе переоценки индивидуальных альтернативных стоимостей.

16. Снижение неопределенности, достигаемое при росте повторяемости, основано на упорядочивании предпочтений и более точной оценке альтернативных издержек

выбора. Предприниматель в данной связи находит или создает условия для будущего роста ценности, создаваемых и имеющихся у него благ, не выраженного в текущих рыночных эквивалентах.

17. Сетевые эффекты конкуренции (внутренние и внешние) заключаются в расширении спроса и предложения, создании и совершенствовании инфраструктуры и институтов, стоимость которых заложена в обмениваемых благах. Это создает значительное количество внешних положительных эффектов (экстерналий) конкуренции.

18. В числе значимых моделей конкурентного функционирования нами выделены варианты трансформации конфликта в сотрудничество при возможности достижения договоренности (ситуация кооперативного равновесия) с целью коллективного выбора результата, при котором не существует вариантов, одновременно улучшающих выигрыши участников.

19. Модели динамичного конкурентного взаимодействия (состязание, монополистическая конкуренция, кластеризация) нами выделены в аспекте преимуществ потенциального и реального присутствия множества конкурирующих компаний (X-эффективность), широкого, развитого и активного потребительского рынка, формирующих преимущества использования разносторонней квалификации и компетенции, обмена опытом, анализа и сопоставления ошибок и достижений конкурентов, адаптации и внедрения чужих успешных инициатив, возможностей вхождения в альянсы с конкурентами и др.

20. Установлено, что кластерная организация представляет собой наиболее эффективную из известных форм конкурентного функционирования, обеспечивающую кооперацию при отсутствии персонификации в условиях динамичного инновационного обновления.

21. Выполненные нами исследования и их визуальное представление в форме

механизма и матрицы конкурентного функционирования (см. рис. 1, 2) позволили логически обосновать последовательность, ключевые элементы и варианты конкурентной самоорганизации, в число которых нами включены конфликтные модели соперничества и соревнования, монополизация, согласованное добровольное ограничение собственного горизонта действий (кооперация) и кластеризация. Важнейшая особенность предложенных нами подходов в том, что конкурентное равновесие возможно и достижимо только в ограниченный период времени, в котором все участники имеют знания и возможность одинаково применять все доступные средства. Продолжительность и неизменность такой ситуации рождает множество новых конфликтов, ведет к эскалации, росту оппортунизма, выходу из персонифицированных цепочек стоимости с целью поиска новых более выгодных для агентов равновесных состояний.

22. Важное преимущество описанных нами способов взаимодействия субъектов конкурентов заключается в согласовании реальной практики конфликтных форм конкурентного функционирования как негативного явления и доминирующей классической либеральной теории, согласно которой необходимо максимально увеличивать степень «конкурентности» отрасли. Установлено, что различные способы взаимоотношений в высокой степени «вплетены» в конкуренцию и являются либо формой, либо обусловлены ею. Например, монополистическая конкуренция, включая одновременно черты конкуренции и монополии, стимулирует накопление финансовых ресурсов, активизирует технический прогресс и нейтрализует негативную экономическую динамику.

23. Выделенные в матрице (см. рис. 2) формы конкурентного функционирования позволили сформировать инновационный подход к изучению структуры отраслей, согласно которому конкурентный резуль-

тат в форме производительности, прибыли и роста продаж требует формирования разумных границ кооперации и контроля, сохраняющих при этом неопределенность конечного результата, обеспечивающих рост эффективности использования ресурсов конкуренции и предпринимательской инициативы, снижение производственных издержек и затрат координации. При этом установлено, что выбор одной из форм конкурентного функционирования (соответствует полям матрицы на рис. 2), как правило, предопределен рациональным решением игроков, исходя из заданных рамок и текущих условий (правил игры), а переход к иным формам взаимодействия предполагает усилия и средства для перенаправления части ресурсов на изменение и преодоление ограничений при наличии и четком осознании значимой потенциальной выгоды, величина которой должны быть достаточно весомой.

23. Новизна предложенной матрицы в том, что она, во-первых, конкретизирует и выделяет ценные свойства различных форм конкурентного функционирования в аспекте роста богатства и благосостояния экономической системы в целом (отрасль, регион, страна, мир), а во-вторых, позволяет обосновать и спрогнозировать их рациональное соотношение, т. е. в целом способствует развитию в отрасли эффективной конкуренции, инициирует и стимулирует создание оптимального экономического механизма в части реализации динамичных экономических функций на основе технического прогресса и сокращения негативного влияния монополистических проявлений и конфликтных форм конкурентного функционирования.

24. Важное преимущество предложенного подхода в том, что нами показана невозможность и нецелесообразность выделения какой-либо одной, совершенно эффективной в любых условиях формы конкуренции (отсутствие абсолютных преимуществ). Напротив, нами обоснована неизбежность су-

ществования/проявления одной из указанных моделей как объективная реальность обоснованного, осознанного и совершенно рационального выбора индивида в конкретных внешних условиях (в аспекте теории игр) по критерию оптимизации уровня трансакционных издержек, имеющих место в любой из представленных нами и реально существующих на практике форм конкурентного взаимодействия.

Список литературы

1. Алчиан А. Неопределенность, эволюция и экономическая теория // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса / пер. с англ. В. Соколова, редкол.: Я. И. Кузьминов и др. М.: Изд. дом Высш. шк. экономики, 2007. С. 33–52.
2. Алчян А. Стоимость // Сб. «Вехи экономической мысли». Рынки факторов производства; Том 3; под ред. В. М. Гальперина; пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2000. С. 401–433.
3. Баумоль У. Состязательные рынки: мятеж в теории структуры отрасли // Сб. «Вехи экономической мысли». Тория отраслевых рынков. Т. 5 / под ред. А. Г. Слуцкого; пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 110–140.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: пер. с англ., 4-е изд. М.: Дело Лтд., 1994. — 720 с.
5. Гоббс Т. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского. По изданию библиотеки «Философское наследие» / под ред. А. В. Матешук. М.: Мысль, 2001. — 478 с.
6. Гусаков В. Г. Экономическая реформа и предпринимательство: эффективные методы. Минск: Белорусский научно-исследовательский институт аграрной экономики. 2001. — 232 с.
7. Гусаков Е. В. Научные основы и организационно-экономический механизм эффективного функционирования кооперативно-интеграционных объединений в АПК. Минск: Беларуская навука, 2015. — 206 с.
8. Демсец Г. Столетие антимонопольного законодательства — так ли уж знаменателен этот юбилей; пер. с англ // Экономическая политика. 2010. № 4. С. 189–202.
9. Кальмен М. И., Шварц Н. Л. Структура рынка и инновации: обзор // Сб. «Вехи экономической мысли». Тория отраслевых рынков. Т. 5; под ред. Г. Слуцкого; пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 429–499.
10. Капелюшников Р. И. Множественность институциональных миров: Нобелевская премия по экономике — 2009: WP3/2010/02 (Часть 2). М: Изд. дом Высш. шк. экономики, 2010. — 52 с. URL: [https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216406945/WP3_2010_02\(1+2\).pdf](https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216406945/WP3_2010_02(1+2).pdf) (дата доступа 3.10.2014).
11. Кац М. Л., Шапиро К. Сетевые внешние эффекты, конкуренция и совместимость // Сб. «Вехи экономической мысли». Тория отраслевых рынков. Т. 5; под ред. А. Г. Слуцкого; пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 500–535.

12. Коваленко А. И. О конкуренции теорий конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 6 (24). С. 107–116.
13. Коваленко А. И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // Современная конкуренция. 2013. № 6. С. 65–79.
14. Коуз Р. Г. Природа фирмы // Сб. «Веги экономической мысли». Теория фирмы. Т. 2; под ред. В. М. Гальперина; пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 11–32.
15. Круглый стол «Вопросы теории конкуренции» // Современная конкуренция. 2010. № 3 (21). С. 4–37.
16. Круглый стол «Конкуренция — противоречивый идеал» // Современная конкуренция. 2011. № 1 (25). С. 31–54.
17. Лейбенштайн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью» // Сб. «Веги экономической мысли». Теория фирмы. Т. 2 / под ред. В. М. Гальперина; пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 478–507.
18. Нейман Дж. Ф., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение / пер. с англ. под ред. и с добавлением Н. Н. Воробьева. М.: Наука, Главная редакция физико-математической литературы, 1970. — 708 с.
19. Олтнер С. А. Системный анализ для решения проблем бизнеса и промышленности: пер. с англ. / вступ. ст. С. П. Никанорова. 2-е изд. М.: Концепт, 2003. — 206 с.
20. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности: пер. с англ. М.: ИРИСЭН; Мысль, 2010. — 447 с.
21. Парк Р. Э. Избранные очерки: Сб. переводов. Сост. и пер. с англ. В. Г. Николаев; Отв. ред. Д. В. Ефременко. Москва: РАН. ИНИОН. Центр социал. научн.-информ. исследований. Отд. социологии и социал. Психологии, 2011. — 320 с.
22. Пилипук А. В. и др. Конкурентный потенциал перерабатывающих предприятий АПК / под ред. В. Г. Гусакова. Минск: Беларус. навука, 2012. — 217 с.
23. Пилипук А. В. Развитие научной теории эффективной конкуренции // Современная конкуренция. 2016. № 2 (56). С. 46–76.
24. Радаев В. В. Что такое конкуренция? // Экономическая социология. Электронный журнал. 2003. Т. 4. № 2. С. 16–25. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204948/ecsoc_t4_n2.pdf#page=16 (дата доступа 22.06.15).
25. Радаев В. В. Конкуренция как социально укорененный процесс // Экономическая школа. Альманах. Т. 6. Конкуренция и конкурентная политика / отв. ред. С. Б. Авдашева, 2008. С. 59–80.
26. Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 3 (21). С. 38–67.
27. Рубин Ю. Б. Что такое конкуренция? (Введение в теорию конкуренции) // Современная конкуренция. 2014. № 1. С. 101–126.
28. Сален П. Конкуренция / под ред. Г. Е. Алпатов. СПб.: Издательский дом «Нева», 2004. — 96 с.
29. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: пер. с англ. / предисл. В. С. Афанасьева. М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
30. Степаненкова В. М. «Борьба всех за всех»: Теория конфликта Георга Зиммеля // Социологический журнал. 1999. № 3/4. С. 123–138. URL: <http://jour.isras.ru/upload/journals/1/articles/615/submission/original/615-1095-1-SM.pdf> (дата доступа 22.01.2015)
31. Стиглер Дж. Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс // Сб. «Веги экономической мысли». Теория фирмы. Т. 2 / под ред. В. М. Гальперина; пер. с англ. СПб.: Экономическая школа. 1999. С. 299–328.
32. Тарануха Ю. В. Экономическая природа и сущность конкуренции // Маркетинг в России и за рубежом. 2011. № 1 (81). С. 4–17.
33. Теоретическая социология: Антология: В 2 ч. / Пер. с англ., фр., нем., ит. Сост. и общ. ред. С. П. Баньковской. М.: Книжный дом «Университет», 2002. Ч. 1. — 424 с.
34. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы рынки, «отношенческая» контрактация: пер. с англ. СПб.: Лениздат, 1996. — 703 с.
35. Уэстон Дж. Ф. Концепция и теория прибыли: взгляд на проблему // Сб. «Веги экономической мысли». Рынки факторов производства. Т. 3: пер. с англ. / под ред. В. М. Гальперина; СПб.: Экономическая школа, 2000. С. 450–485.
36. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / пер. с англ. О. А. Дмитриевой; под ред. Р. И. Капелюшников. Челябинск: Социум, 2011. — 394 с. URL: <http://www.libertarium.ru/9935>. Дата доступа 20.01.2015.
37. Хеннан М. Т., Фримен Д. Популяционная экология организаций / пер. Г. Б. Юдина // Экономическая социология. Электронный журнал. 2013. Т. 14. № 2. С. 42–72. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2013/04/05/1294839705/ecsoc_t14_n2.pdf#page=42 (дата доступа 22.06.15).
38. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / пер. с англ. В. С. Автономова. М.: Прогресс, 1982. — 456 с.
39. *Hobbes T. Hobbes's Leviathan*. Reprinted from the edition of 1651. Oxford: Clarendon Press. 1909. URL: <https://archive.org/details/hobbesleviathan00hobbuoft> (дата доступа 20.01.2015).
40. *Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Adelaide: eBooks@Adelaide. URL: https://ebooks.adelaide.edu.au/k/keynes/john_maynard/k44g/index.html (дата доступа 31.06.2012).
41. *MacCallum G. C. Jr. Competition and Moral Philosophy*. Chapter in a book: Legislative intent and Other Essays on Law, Politics and Morality. Wisconsin: The University of Wisconsin Press. 1993. P. 203–223.
42. *McNulty P. J. A Note on the History of Perfect Competition*. *Journal of Political Economy*. 1967. Vol. 75. No. 4, P. 395–399.
43. *Nash John F. Jr. The Bargaining Problem*. *Econometrica*. 1950. Vol. 18. Issue 2. Apr. P. 155–162. URL: <http://www.eecs.harvard.edu/cs286r/courses/spring02/papers/nash50a.pdf> (дата доступа 19.01.2016).
44. *Porter M. E. The competitive advantage of nations*. London: The MacMillan Press Ltd. 1990. — 399 p.
45. *Porter M. E. Competitive strategy. Techniques for analyzing industries and competitors*. New York: Free press. 1980. — 397 p.
46. *Sölvell Ö. Clusters — Balancing Evolutionary and Constructive Forces*. Stockholm: Ivory Tower Publishers. 2008. — 100 p. URL: <http://www.clusterobservatory.eu/system/modules/com.gridnine.opencms.modules.eco/>

providers/getpdf.jsp?uid=9297019a-f534-4f20-bf71-6e8f-884c55ab (дата доступа 07.09.2014).

References

- Alchian A. Cost. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Rynki faktorov proizvodstva*, vol. 3. Saint Petersburg, Economycheskaya Shkola Publ., 2000, pp. 401–433 (in Russian).
- Alchian A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory. *Is-toki: iz opyta izuchenija jekonomiki kak struktury i proces-sa*. Moscow, GU VShE Publ., 2007, pp. 33–52.
- Baumol W. J. Contestable markets: an uprising in the theory of industry structure. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Toriya otraslevykh rynkov*, vol. 5. Saint Petersburg, Economycheskaya Shkola Publ., 2003, pp. 110–140.
- Blaug M. *Economic Theory in Retrospect*. 4th ed. Moscow, Delo Ltd. Publ., 1994. 720 p. (in Russian).
- Coase R. H. The nature of the firm. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Teoriya firmy*, vol 2. Saint Petersburg, Economycheskaya Shkola Publ., 1999, pp. 11–32 (in Russian).
- Demsetz H. How many Cheers for Antitrust's 100 Years. *Ekonomicheskaya politika*, 2010, no. 4, pp. 189–202 (in Russian).
- Discussion at the panel discussion «Questions of theory of competition». *Journal of Modern Competition*, 2010, no 3 (21), pp. 4–37 (in Russian).
- Gusakov E. V. *Nauchnye osnovy i organizatsionno-ekonomicheskii mekhanizm effektivnogo funktsionirovaniya kooperativno-integratsionnykh ob» edinenii v APK* [Scientific bases and organizational-economic mechanism of effective functioning of the cooperative-integration associations in agriculture.]. Minsk, Belaruskaya navuka Publ., 2015. 206 p. (in Russian).
- Gusakov V. G. *Ekonomicheskaya reforma i predprinimatel'stvo: effektivnye metody* [Economic reform and entrepreneurship: effective methods]. Minsk. Belorusskii nauchno-issledovatel'skii institut agrarnoi ekonomiki Publ., 2001. 232 p.
- Hannan M. T., Freeman J. The Population Ecology of Organizations. *Ekonomicheskaya Sotsiologiya* [Journal of Economic Sociology]. Electronic journal. 2013. Vol. 14, no 2, p. 42–72. Available at: http://ecsoc.hse.ru/data/2013/04/05/1294839705/ecsoc_t14_n2.pdf#page=42.
- Hayek F. *Individualism and Economic Order*. Available at: <http://www.libertarium.ru/9935> (in Russian).
- Hobbes T. *Hobbes's Leviathan*. Reprinted from the edition of 1651. Oxford, Clarendon Press Publ., 1909. Available at: <https://archive.org/details/hobbessleviathan00hobbuoft> (accessed 20.01.2015).
- Hobbes T. *Leviathan, or Matter, form and power of the state of ecclesiastical and civil*. Moscow, Mysl' Publ., 2001. 478 p.
- Kamien M. I., Schwartz N. L. Market structure and innovation: a survey. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Toriya otraslevykh rynkov*, vol. 5. Saint Petersburg, Economycheskaya Shkola Publ., 2003, pp. 429–499.
- Kapelyushnikov R. *The multiplicity of institutional worlds: The Nobel prize in economic sciences 2009*: Working paper WP3/2010/02 (Part 1). Moscow, State University — Higher School of Economics Publ., 2010. 52 p.
- Katz M. L., Shapiro C. Network externalities, competition and compatibility. *Vehi jekonomicheskoy mysli. Toriya otraslevykh rynkov*, vol. 5. St. Petersburg, Economycheskaya Shkola Publ., 2003, pp. 500–535.
- Keynes J. M. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Adelaide, eBooks@Adelaide Publ. Available at: https://ebooks.adelaide.edu.au/k/keynes/john_maynard/k44g/index.html (accessed 31.06.2012).
- Kovalenko A. I. About competition of theories of competition. *Journal of Modern Competition*, 2010, no 6 (24), pp. 107–116. (in Russian, abstr. in English).
- Kovalenko A. Theoretical and methodological aspects of application the concept of «competitive ability» in scientific researches. *Journal of Modern Competition*, 2013, no. 6 (42), pp. 65–79 (in Russian, abstr. in English).
- Leibenstein H. Allocative efficiency vs. «X-efficiency». *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Teoriya firmy*, vol. 2. Saint Petersburg, Economycheskaya Shkola Publ., 1999, pp. 478–507.
- MacCallum G. C. Jr. *Competition and Moral Philosophy. Chapter in a book: Legislative intent and Other Essays on Law, Politics and Morality*. Wisconsin: The University of Wisconsin Press, 1993, pp. 203–223.
- McNulty P. J. A Note on the History of Perfect Competition. *Journal of Political Economy*, 1967, vol. 75, no. 4, pp. 395–399.
- Nash John F. Jr. The Bargaining Problem. *Econometrica*, 1950, vol. 18, issue 2, 1950, Apr., pp. 155–162. Available at: <http://www.eecs.harvard.edu/cs286r/courses/spring02/papers/nash50a.pdf> (data obrashcheniya: 19.01.2016).
- Neumann J. Morgenstern O. *Theory of games and economic behavior*. Moscow, Nauka, Glavnaya redaktsiya fiziko-matematicheskoi literatury Publ. 1970. 708 p.
- Optner, S. A. *Sistemnyj analiz dlya resheniya problem biznesa i promyshlennosti* [System analysis for the solution of business and industry problems] / Introduction by S. P. Nikanorova, 2 ed. Moscow: Koncept. 2003. 206 p.
- Ostrom E. *Governing the commons. The evolution of institutions for collective action*. Moscow, Mysl' Publ., 2010. 447 p.
- Park R. E. *Izbrannye ocherki: Sb. Perevodov* [Selected Essays: Coll. translations.]. Comp. and trans. from engl. by V. G. Nikolaev; Ed. by D. V. Efremenko. Moskva: RAN. INION. Publ., 2011. 320 p.
- Pilipuk A. The development of the scientific theory of effective competition. *Journal of Modern Competition*, 2016, vol. 10, no. 2 (56), pp. 46–76 (in Russian, abstr. in English).
- Pilipuk A. V. et al. *Konkurentnyi potentsial pererabatyvayushchikh predpriyatii APK* [Competitive potential of agribusiness processing companies]. Ed. by V. G. Gusakov. Minsk. Belarus. Navuka Publ., 2012. 217 p.
- Porter M. E. *The competitive advantage of nations*. London, The MacMillan Press Ltd. Publ. 1990. 399 p.
- Porter M. E. *Competitive strategy. Techniques for analyzing industries and competitors*. New York, Free press Publ., 1980. 397 p.
- Radaev V. V. Chto takoe konkurentsia? [What is the competition?]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya. Elektronnyi zhurnal*, 2003, vol., 4, no 2, pp. 16–25. Available at: http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204948/ecsoc_t4_n2.pdf#page=16 (in Russian).
- Radaev V. V. Konkurentsia kak sotsial'no ukorenennyi protsess. *The school of economics. Almanah. Competition and competition policy*, 2008, vol. 6, pp. 59–80.

34. Round-table discussion «The competition — a controversial ideal». *Journal of Modern Competition*, 2011, no. 1 (25), pp. 31–54.
35. Rubin Y. B. Discussion questions of modern competition theory. *Journal of Modern Competition*, 2010, no. 3 (21), pp. 38–67 (in Russian).
36. Rubin Yu. What is the competition? (introduction to the theory of competition behaviour). *Journal of Modern Competition*, 2014, no. 1, pp. 101–126 (in Russian, abstr. in English).
37. Salen P. *Konkurentsiya* [Competition] Saint Petersburg, Izdatel'skii dom «Neva» Publ., 2004. 96 p.
38. Schumpeter J. A. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya* [Theory of Economic Development]. Moscow, Progress Publ., 1982. 456 p.
39. Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Moscow, Ekskmo Publ., 2007. 960 p.
40. Sölvell Ö. *Clusters — Balancing Evolutionary and Constructive Forces*. Stockholm, Ivory Tower Publ., 2008. 100 p. Available at: <http://www.clusterobservatory.eu/system/modules/com.gridnine.opencms.modules.eco/providers/getpdf.jsp?uid=9297019a-f534-4f20-bf71-6e8f884c55ab> (accessed 07.09.2014).
41. Stepanenkova V. M. «*Bor'ba vseh za vseh*»: *Teoriya konflikta Georga Zimmelya* [«The struggle of all for all»: the conflict theory of Georg Simmel], *Sotsiologicheskii zhurnal*, 1999, no 3/4. pp. 123–138. Available at: <http://jour.isras.ru/upload/journals/1/articles/615/submission/original/615-1095-1-SM.pdf> (accessed 22.01.2015).
42. Stigler J. Perfect competition, historically contemplated. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Teoriya firmy*, vol. 2. Saint Petersburg, Economycheskaya Shkola Publ., 1999, pp. 299–328.
43. Taranuha Ju. V. Ekonomicheskaya priroda i sushchnost' konkurentzii [The economic nature and essence of the competition]. *Journal of Marketing in Russia and Abroad*, 2011, no. 1 (81), pp. 4–17.
44. *Teoreticheskaya sotsiologiya: Antologiya: V 2 ch.* [Theoretical Sociology: An Anthology: in 2 books]. Trans. from Engl., fr., lt., Ed. by Comp. and Society. Ed. by S. P. Ban'kovskaya. Moscow, Knizhnyi dom «Universitet» Publ., 2002. Book 1. 424 p.
45. Weston J. F. The Profit Concept and Theory: A Restatement. *Vekhi ekonomicheskoi mysli. Rynki faktorov proizvodstva*, vol. 3. Saint Petersburg, Economycheskaya Shkola Publ., 2000, pp. 450–485.
46. Wiliamson, O. *The economic institution of capitalism*. St. Petersburg, Lenizdat Publ., 1996. 703 p.

A. Pilipuk, Institute of System Researches in Agroindustrial Complex of National Academy of Sciences of Belarus, Minsk, Belarus, pilipuk.andrei@gmail.com

Mechanism and models of competitive performance

The study shows the role of the A. Smith' study in the development of the competitive performance mechanism of industrial organization. We found out and presented three key pushing elements of the mechanism: competitiveness, competitive framework and final result of competition. In theoretical part we proposed and described the difference of main definition around term of economic competition (perfect market, competitive, competitiveness, cooperation, emulation, contest, contention, rivalry). They have been combined in a set of nine key models of competitive performance, justified by its degree of personalization, frequency of exchange operations and classified in terms of game theory (cooperative, non-cooperative) and the main theoretical models of competition: 'Possession' and 'Title' (by MacCallum), 'Discovery Procedure' (by Hayek).

Keywords: cooperation, integration, clustering, cluster organization, monopoly, competition, competitiveness, competitive performance, self-organization of competition, monopolistic competition, emulation, contest, rivalry, the game theory, the perfect market.

About author: A. Pilipuk, *PhD in Economy, Associate Professor*

For citation: Pilipuk A. Mechanism and models of competitive performance. *Journal of Modern Competition*, 2016, vol. 10, no. 3 (57), pp. 119–142 (in Russian, abstr. in English).