

*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*

## Развитие научной теории эффективной конкуренции

В статье представлены результаты обобщения ранних и современных научных исследований конкуренции в изданиях, включающих работы до А. Смита, классические представления, статические, динамические, эволюционные подходы, теорию игр и др. Предложена собственная интерпретация конкуренции как самоорганизации и обобщены основные различия существующих моделей. Как ключевая модель конкуренции рассмотрена теория игр, обоснована роль неопределенности в качестве важнейшей проблемы, выделена эндогенность условий конкуренции и ее динамичное положительное влияние на эффективное согласование индивидуальных и групповых интересов. Особенность представленных исследований — в исключении конфликтного взаимодействия из модели эффективной конкуренции, достигаемое повторяемостью и специфичностью обмена.

**Ключевые слова:** конкуренция, эффективная конкуренция, самоорганизация, теория игр, конфликт, экстерналии, сетевые эффекты, зависимость от предшествующего опыта, неопределенность, повторяемость обмена, специфические активы.

### Введение

В настоящий момент концепция конкуренции является универсальной моделью, используемой во многих сферах научного знания: экономике, антропологии, социологии, теории игр, спортивных состязаниях и др. Наиболее распространенным является классическое представление экономической теории, где «конкуренция» имеет разные формы и предполагает добавление определяющих слов, характеризующих конкретные условия взаимодействия контрагентов на рынке (монополистическая, (не) совершенная, олигополистическая, атомистическая и т. д.). При этом общепризнанного определения до настоящего времени не выработано.

В современных исследованиях имеет место градация на схемы — поведенческую (рыночные практики распределения ограниченных благ), структурную (состояние и условия рынка) либо функциональную (роль конкуренции в экономическом развитии);

разделение на динамический либо статический подход; выделение различных школ конкуренции (неоавстрийцы, неоклассики, неоинституционализм, эволюционизм и др.). Следует также обозначить мнение, согласно которому «конкуренция» — «бессмысленный конструкт» ввиду того, что «неизбежно своими действиями мы усложняем для других людей достижение целей, и практически любое наше внешне выраженное действие ... является конкуренцией» [Круглый стол, 2011]. При этом вместо понятия «конкуренция» предложено употреблять «экономическая свобода», что в целом соответствует «свободе промышленности и предпринимательства» А. Маршалла [Маршалл, 2012, с. 212] и «свободной конкуренции» П. Салена [Сален, 2004]. Вместе с тем наши исследования последовательно демонстрируют, что свобода принятия решений (независимость, автономия) наравне с наличием однонаправленной цели и возможностей ее достижения различными субъектами является предпосылкой конкуренции, а не ее сутью.

В настоящий момент нет однозначной и общепризнанной дефиниции понятия «конкуренция». Так, в славянских языках термин заимствован из латинского — *concurring, concurrency, concurence, concurentia*<sup>1</sup>, которые, в свою очередь, являются производными от глагола *concur*<sup>2</sup>, последний первоначально толковался как «*converge*» — сходиться и *run or come together* — собираться вместе или объединяться. В современном словаре английского языка *concur* является синонимом *agree* — соглашаться, *to cooperate* — кооперироваться, *work together* — работать вместе, *to coincide* — совпадать. Противоречие состоит и в том, что в английском языке для современного понятия «конкуренция» применяется другой термин — «*competition*»<sup>3</sup>, производный от латинского *competitionem* (от существительного — *competitio*), который, наряду со значением «соревнование» (*rivalry*), также имел значение «договор, соглашение» (*agreement*). К настоящему времени сохранились только значения «соперничество» и «соревнование».

В связи с этим необходимо выделить два противоположных суждения, выраженных Ю. Б. Рубиным [Круглый стол, 2011] и А. Б. Бродским [Бродский, 2012]. Первый автор в рамках круглого стола «Вопросы теории конкуренции» высказал мнение, что развитие направления предполагает и требует фундаментальной договоренности о терминах и подходах, тогда как, по мнению А. Б. Бродского, существенные проблемы множественности подходов отсутствуют, а комплекс выделяемых в науке разногласий объясняется различием теорий либо пробелами административного регулирования. При этом автор совершенно спра-

ведливо выделяет необходимость применения системного анализа [Оптнер, 2003], направленного на решение сложных проблем. В соответствии с данной методологией нами обозначен ряд важных вопросов, которые предопределили структуру и задачи исследования:

- Что представляет собой конкуренция, для чего она нужна?
- Каковы польза и вред конкуренции, ее функции и формы?
- Возможно ли обойтись без конкуренции?
- Имеет ли конкуренция негативные эффекты и можно ли их снизить либо погасить?
- Можно ли выделить и использовать только положительные влияния конкуренции?
- Можно ли и каким образом достичь эффективного соотношения конкурентных и кооперативных форм взаимодействия?

Очевидно, что вопросов может быть значительно больше. Ряд ключевых теоретических, практических, методологических и других проблем по-прежнему не имеет универсального решения. Такое разнообразие во многом характеризует саму суть и многогранность понятия и явления конкуренции. В русскоязычном сообществе исследованию конкуренции и связанных с ней областей посвящены работы С. Б. Авдашевой, А. Волинского, Н. М. Розановой, Ю. Б. Рубина, В. В. Радаева, Л. В. Степанова, Ю. В. Таранухи, А. Ю. Филатова и др.

Значительно более богатая история исследования указанной проблемы в зарубежных работах (в основном англоязычных): А. Алчяна, М. Блауга, У. Баумоля, Т. Гоббса, Г. Демсеца, М. Л. Каца, Р. Коуза, Д. МакКаллума, А. Маршалла, Х. де Матъенсо, Д. К. Нортона, Дж. Нэша, Р. Нельсона, Э. Острома, М. Портера, Дж. Робинсона, П. Салена, А. Смита, Дж. Стиглера, Д. Старка, О. И. Уильямсона, Н. Флигстина, Р. Фрэнка, Ф. А. Хайека, М. Т. Хенна, Э. Х. Чемберлина, Й. Шумпетера, К. Д. Эрроу и др.

Изучение подходов к пониманию сути изучаемого понятия и его определений в рус-

<sup>1</sup> <http://dictionary.reference.com/browse/concurrence> (12.09.2014).

<sup>2</sup> <http://dictionary.reference.com/browse/concur> (17.09.2014).

<sup>3</sup> <http://dictionary.reference.com/browse/competition> (12.09.2014).

скоязычной литературе показало наличие множества разнонаправленных точек зрения и противоположных суждений. Конкуренция представлена как действия, условия, состояние, способ (распределения/взаимодействия/согласования), принцип, механизм, свойство, процесс, общественное благо, система отношений, институт, концепция, модель, согласованный порядок, борьба, совокупность экономических действий и пр.

М. МакКаллум [MacCallum, 1993] описал основные противоречия, имеющие место в англоязычных работах экономического профиля, где конкуренция представлена:

— как проявление/форма конфликта и соперничества либо их противоположность;

— существенный элемент либо обратное кооперации явление;

— процесс, несовместимый либо обусловленный регулированием, осведомленностью, случайностью, борьбой, соперничеством либо неприязнью.

В научной литературе выделено множество форм и видов конкуренции, а ограничение какой-либо ее формы всегда увеличивает значение и влияние альтернативных вариантов, например между потребителями в очередях за дефицитным товаром. По этому поводу нами предпринята попытка изучения истоков научной теории, причин ее широкого применения, а также основных ее элементов, от ранних работ до современных авторов.

## Основная часть

Первое значимое и широко признанное обоснование конкуренции и ее механизмов в экономике представил английский ученый А. Смит, понимавший конкуренцию (*competition*) именно в контексте согласования интересов множества продавцов, через механизм установления равновесной рыночной цены [Блауг, 1994, с. 54].

Вместе с тем данная проблема имеет более глубокие корни, например, целесо-

образно выделить более ранние исследования испанского экономиста Х. де Матьенсо [Popescu, 1997], который уже в XVI столетии предпринял попытку описания моделей спроса и предложения, определяющих справедливую цену; явлений конкуренции и монополии; изобилия или нехватки товаров, денег и др. Данная работа оказалась совершенно невостребованной в колониальной Испании, монархическая элита которой не смогла сформировать рыночные механизмы. Д. К. Норт [Норт, 1993] связал более превосходную динамику Британской империи с формированием институтов собственности и снижением роли государственной бюрократии.

К числу первых ученых, сформировавших основы статического подхода к конкуренции, следует отнести представителей экономической школы меркантилизма XV–XVIII вв. (Т. Ман, Д. Локк, Д. Юм, Д. Стюарт и др.) и французской физиократии, в исследованиях которых отчетливо прослеживается последовательное развитие научных представлений о сути и механизмах конкуренции и ее роли в повышении благосостояния государства [Рубин, 2010; Андрианов, 2008; Блауг, 1994; Блюмин, 1961; Смит, 2007; Law, 2005]: от накопления металлических денег любыми доступными средствами (ограничения, монополии, запреты и т. д.) к осознанию непродуктивности/вреда протекционизма и целесообразности стимулирования общего активного торгового баланса страны (Э. Мисельден, Т. Ман), пониманию необходимости повышения доходов населения для роста внутреннего спроса (Д. Дефо), признанию частного интереса (*self-interest*) в качестве важнейшего источника развития (Т. Стюарт), описанию процесса достижения равновесного состояния экономики (состояние изобилия) через формирование пропорциональной (равновесной) цены посредством свободной конкуренции (П. Б. Баугильбер), пониманию возможностей создания новой стоимости в денежной сфере, связи количества денег

с внутренними ценами, широких возможностей получения богатства от продажи виртуальной стоимости (Д. Ло), обоснованию роли предпринимателей как класса в развитии конкуренции. Представители школы физиократов (вторая половина XVIII в.) [Блауг, 1994, с. 21–27] показали, что наряду с продавцами, бенефициарами конкуренции выступают также покупатели, выигрывающие от снижения цен.

Вместе с тем совершенно справедливым следует признать мнение Дж. Стиглера [Стиглер, 1999], что термин «конкуренция» до А. Смита не являлся предметом значимых научных изысканий и рассматривался как нечто интуитивно понятное, не требующее каких-либо уточнений и ограничений. Установлено, что в исследованиях экономистов до А. Смита отработана и широко представлена позиция, сформированная ранее Т. Гоббсом [Гоббс, 2001] о конкуренции, характеризующей взаимно направленную борьбу двух и более активных субъектов («война всех против всех») за получение некоторого желаемого всеми редкого объекта. При этом, если Т. Гоббс указывал, что потребность человека в конкуренции обусловлена завистью и внутренней жадой к наживе, ведущими к применению насилия для принуждения и захвата чужого имущества (вплоть до устранения соперника), то экономисты осознали возможность компромиссного распределения благ через отношения обмена, основанные на сделке (англ. *bargain*), где конкуренты торгуются за получение большей доли некоего ограниченного богатства (*bargaining problem*) [Nasar, 1998, p. 88].

В данном контексте совершенно четко прослеживается относительность конкуренции, т. е. одновременное наличие объекта и/или результата сравнения (например, сальдо внешнеэкономического торгового баланса двух или более стран, доля рынка предприятий отрасли, уровень производительности и др.), отражающая соотношение планируемого, желаемого или фактического

результата торговых сделок как осознанного выбора альтернатив максимизации ликвидного блага — богатства в форме твердых денег либо других сокровищ. Можно утверждать, что именно универсальность последних создала постоянно действующий осознанный конфликт интересов в части получения как можно более высокой доли ограниченно доступного их объема. Невзирая на то что роль денег как важнейшая цель экономической деятельности, а также отсутствие границ потребностей в их накоплении ранее была обоснована Аристотелем [Аристотель, 1983], влияние английских ученых в обосновании значения высоколиквидного капитала в экономической конкуренции и возможностей создания новой стоимости в денежной сфере гораздо шире [Лаптева, 2012].

Таким образом, основные представления о конкуренции данного периода характеризуют количественно измеримую торговую сделку по выяснению пропорции распределения фиксированного объема ликвидного богатства, где доля участника может быть увеличена только за счет другой стороны. М. Блауг справедливо определил данную модель как игру с нулевой суммой [Блауг, 1994, с. 15]. Существенная особенность такого взаимодействия — наличие осознанного конфликта интересов сторон, стимулирующего активные действия по сокращению возможностей, потенциала и доступности благ для других игроков, что совершенно точно соответствует классической концепции рационального максимизирующего поведения индивида. Разрушительность такой «войны всех против всех» [Гоббс, 2001] требует создания и поддержания государством жестких ограничительных норм и правил, исключающих физическое уничтожение, порабощение либо устранение.

Установлено, что описанные выше подходы в высокой степени согласуются с моделями конкуренции Д. МакКаллума: «модель титула» и «модель обладания». Последняя, например, характеризует одновремен-

ное стремление двух или более индивидов к полному или частичному получению редкого блага. Борьба в данном случае считается конкурентной, поскольку предмета недостаточно для всех (в равном доступе), и каждый прирост одного индивида ведет к ущербу для другого, потому что нечто желательное для него становится либо недоступным, либо более труднодоступным [McCallum, 1993]. Относительность конкуренции проявляется в борьбе за «титул» как неделимое благо при одобрении всеми участниками некоторых единых правил игры (устанавливаются третьей стороной, как правило, государством), контроль за соблюдением которых — ключевая функция «модели титула».

Значимую роль государства, гарантирующего закрепление прав собственности, выделил также А. Смит [Смит, 2007, с. 501–580]. Абстрагировавшись от частных потерь, автор впервые разработал теорию сбалансированного экономического развития экономической системы на основе конкуренции. Невзирая на то что описанный автором общий конкурентный механизм координации (принцип «невидимой руки») ранее рассматривался в рамках политических и философских учений Л. Пуфендорфом, Д. Локком, Г. Гроцием [Шестаков, 2009], следует признать ключевое влияние работы А. Смита на современную гуманитарную науку, например, Ф. А. Хайек [Хайек, 1992] отмечает влияние учения на теорию Ч. Дарвина.

Необходимо отметить, что «конкуренция» в исследованиях А. Смита впервые была представлена в качестве определяющего фактора самоорганизации и развития экономики, ведущего к некоторому «идеальному» устойчивому равновесию. Такое состояние впоследствии стало ключевым аналитическим инструментом экономической теории. К положительным эффектам конкуренции А. Смит отнес: 1) снижение цен до уровня издержек; 2) оптимальное распределение ресурсов; 3) расширение масштабов рынка; 4) синергию при разделении

труда; 5) стимулирование накопления капитала и роста доходов и др. Справедливым будет утверждение, что А. Смит коренным образом изменил акценты экономической политики государств, обосновав роль конкуренции в повышении богатства страны, выдвинув принцип «невидимой руки», противопоставив его активному протекционизму. Ученый четко и неопровержимо доказал безвредность, целесообразность и полезность сохранения, развития и стимулирования «частного интереса», ведущего к росту общественного благосостояния [Смит, 2007].

Важнейшая особенность теории А. Смита в том, что он не исключает конфликтное максимизирующее поведение, обнаружив и описав условия его естественного ограничения, не требующего контроля и применения властных и силовых рычагов наказания. Роль государства сохранилась, но трансформировалась из ограничивающей волю индивидов в стимулирующую рост численности продавцов, доступность информации и мобильность ресурсов [Смит, 2007]. Добавление отсутствующего у А. Смита условия — «однородность товара» [Блауг, 1994, с. 39, 42–56] в дальнейшем сформировало классическую концепцию совершенной конкуренции, которая, являясь чисто теоретическим конструктом, никогда не была реализована на практике.

В отличие от ранних представлений, конкуренция у А. Смита, во-первых, абсолютно положительное явление, ведущее к самоорганизации и некоторому оптимальному состоянию (ценовое равновесие) экономической системы, во-вторых, реабилитирует и превозносит эгоистичные мотивы максимизирующих выгоду индивидов, в-третьих, ведет к увеличению общественного благосостояния и процветанию страны, в-четвертых, исключает мотивы осознанного конфликтного противостояния индивидов (делает его бессмысленным) ввиду невозможности существенно влиять на собственную долю получаемого ликвидного богатства, в-пятых, исключает неопределенность

распределения результата в точке равновесия, что позволяет точно прогнозировать экономические процессы.

Влияние теории А. Смита на экономическую науку было так велико, что изучение негативных эффектов и последствий конкуренции (например, неравномерное распределение доходов) вплоть до конца XIX столетия было ограничено в рамках маргинальных теорий социалистически-утопического течения [Рубин, 2010]. Более поздние исследования конкуренции многократно опровергали ее безусловную эффективность и безальтернативность как в общем смысле, так и отдельных ее форм, интенсивности и границ применения. Например, эмпирические исследования Х. Лейбенштайна [Лейбенштайн, 1999] показали, что выигрыш в благосостоянии за счет только аллокативной эффективности, как правило, чрезвычайно мал. Суть проблемы — в отрицательных эффектах (банкротство, расходование ресурсов, сознательное противодействие и причинение ущерба конкурентам), которые в целом можно отнести в первую очередь к моральной проблеме, характеризующей желательность и целесообразность ситуации, где совершение некоторых действий одним лицом наносит прямой ущерб другому лицу.

Таким образом, отчетливо прослеживается последовательное осознание роли конкуренции в функционировании сложных систем (экономических, социальных, биологических и др.): от 1) неизбежности направленного физического противостояния как условия выживания («Модель обладания» — «война всех против всех» Т. Гоббса); 2) необходимости ограничения жесткости конфликтов путем передачи прав на разрешение противоречий третьей стороне (государству) («Модель титула» — торг по правилам в условиях контроля); к 3) неизбежной эффективной самоорганизации путем установления ценовых пропорций обмена, при обеспечении гарантирующих безопасность норм и правил («Модель самоор-

ганизации»), где государству отведена роль содействия или формирования таких параметров в случае, если они не могут сформироваться самостоятельно.

Исследования условий и причин конкуренции, ведущей к равновесию, ее факторов и последствий после А. Смита в разной степени представлены в работах Т. Мальтуса (обосновал ключевой источник конкуренции: ограниченность ресурсов в условиях возрастающих потребностей общества), Д. Рикардо (установил неизбежность предельного сокращения нормы прибыли в условиях совершенной конкуренции и обосновал высокую значимость сравнительных конкурентных преимуществ, влияющих на результаты конкуренции<sup>4</sup>), Дж. С. Милля (обосновал конкуренцию как закон, устанавливающий правила регулирования рынка), К. Маркса (представил конкуренцию как ядро и механизм координации индивидуальных капиталов в рамках внутри- и межотраслевых рынков, выравнивающий их нормы прибыли и стимулирующий инновации, впервые описал роль в экономическом развитии взаимозависимых монополии и конкуренции, выделил принудительный характер последней) [Рикардо, 2006; Рубин, 2010; Блауг, 1994; Богданов, 2010 и др.].

Л. Вальрас [Блауг, 1994, с. 528–535] впервые аргументированно обосновал влияние цен на установление равновесия спроса и предложения. В результате цены были выдвинуты в качестве основного инструмента конкурентной борьбы, а конкуренция стала преимущественно «ценовой конкуренцией». Монополия как противоположная совершенной конкуренции модель была признана в качестве совершенно неэффективной формы организации экономики, ведущей к формированию цен, значительно превышающих конкурентный уровень, что

<sup>4</sup> Концепция сравнительных преимуществ оказала значительное влияние на теорию международной торговли и получила широкое освещение и признание в XX столетии, например в работах М. Портера.

математически достаточно точно обосновал А. Курно [Блауг, 2008, с. 152–154].

А. Маршалл представил конкуренцию как «свободу промышленности и предпринимательства» [Маршалл, 2012, с. 212], ведущую к оптимальному разделению труда и обеспечивающую наибольшую эффективность экономики (в противовес монополии) с равновесным (оптимальным) уровнем цен, достигаемым через колебания объемов продаж. Ученый значительно расширил теорию статического конкурентного равновесия и условий его стабильности (частичное равновесие, эластичность спроса по цене, излишки потребителя и производителя, недостижимость равновесия при наличии эффекта экономии от масштаба, понятия квазиренды и репрезентативной фирмы), ввел в анализ биологический цикл жизни (постоянная ротация фирм) и фактор времени, в различных интервалах которого изменяются не только объемы производства и цены, но и ресурсы, потребности, мощности, технологии.

Важным в аспекте конкуренции следует признать обоснованный автором эффект «внешней экономии» (*diseconomies*) как «необратимый динамичный феномен», имеющий «место всякий раз, когда производственная функция одной фирмы содержит переменные, которые являются не физическими вложениями, а побочными эффектами деятельности других фирм» [Блауг, 1994, с. 356]. Наличие внешнего притока/оттока, обусловленного конкуренцией, показало присутствие особого вида взаимозависимости компаний и их кривых предложения в рамках одной отрасли. «Внешняя экономия» А. Маршала — это первая значимая попытка обоснования сущности экстерналий, описанных позже Р. Коузом, А. Алчяном и др. [Коуз, 2007; Алчян, 2007]. Также прослеживается прямая связь с «сетевыми внешними эффектами», обоснованными М. Л. Кацем и К. Шапиро [Кац, Шапиро, 2003], и феноменом зависимости от однажды выбранной траектории развития (*path*

*dependence*), описанного, например, в работе Р. Р. Нельсона и С. Дж. Уинтера [Нельсон, Уинтер, 2002].

Указанная выше дихотомия (совершенная конкуренция — монополия), также как и новые подходы Дж. Робинсон [Робинсон, 1986] (ввела понятия несовершенной конкуренции и множественности рыночного равновесия; предложила оценивать равновесие через количество и стабильность численности фирм на рынке; обосновала ценовую дискриминацию и неценовые критерии конкуренции: качество, особенности обслуживания, реклама, репутация и др.), характеризуют статический структуралистский подход (описывает систему взаимодействия в рамках структуры рынка), который в дальнейшем получил развитие в теории организации отрасли промышленности Д. Бейна и Э. Мейсона [Розанова, 2001], где конкуренция относится к определяющей структуре рынка модели. Вместе с тем указанная теория к настоящему времени значительно трансформировалась путем включения динамичных подходов институциональных элементов маркетинга, теории игр и др. Ее изложение можно найти, например, в работе Д. Хей и Д. Морриса [Хей, Моррис, 1999].

Проведенные исследования показали, что научно обоснованные эмпирические оценки конкуренции, как правило, задаются в рамках указания конкретного методологического подхода: статического (выполняется через модели частичного либо общего равновесия методами сравнительной статики без учета фактора времени) либо динамического (конкуренция анализируется исключительно как процесс, время выступает в качестве одной из переменных, при этом факторы, формирующие цену, становятся функциями времени, а их неизменность в полной мере определяет возможность равновесия) анализа [Рубин, 2010]. Справедливым следует признать мнение Ю. В. Таранухи [Тарануха, 2011], что статический подход исключает процессы и изначально предполагает их трансформацию

в состояния. В результате фирмы конкурируют при заданных условиях и предопределенном рынке интервале возможных состояний. При этом весь набор действий, как правило, сводится к коррекции объема выпуска (по Маршаллу) и/или цены (по Вальрасу). Конкуренция в данной схеме — один из признаков, описывающий «застывшее» состояние рынка (эффективный/неэффективный).

Статический метод применяется в рамках структуралистского (структурного) подхода, основу которого составляет гипотеза о влиянии количества продавцов на уровень цен, которая была широко представлена в работах ученых Гарвардской школы, где сложности эмпирического анализа динамичного процесса конкуренции решили путем применения поддающихся наблюдению и изучению смен разных состояний, методом сравнительной статистики. Вместе с тем, как совершенно справедливо отмечает С. Б. Авдашева [Круглый стол, 2011], «теория равновесной цены никогда не претендовала на то, чтобы быть теорией конкуренции». Последняя в рамках большинства моделей микроэкономики «выносятся за скобки», сохраняя за собой роль ключевого условия, но не объекта анализа.

Обобщение исследований конкуренции в рамках статического подхода, характеризующего описанную выше «модель самоорганизации», показало, что, во-первых, сформулированы теоретические условия, при которых конкуренция неизбежно обеспечивает оптимальное состояние системы, во-вторых, установлено, что возможности конкуренции устанавливать равновесие определяются самими ее участниками, формирующими структуру, динамику, эффективность и особенности развития отрасли в целом, в-третьих, математически обоснованы три ключевых параметра оценки эффективности состояний экономической системы (эффективность по Парето), обусловленных конкуренцией (цена, объем выпуска, полезность товаров), величина и ко-

лебания которых — ключевые источники, причины и оправдание социально-экономической пользы конкуренции.

К началу XX столетия получили развитие исследования динамичной теории конкуренции, которую Ф. Хайек (1946, 1969 гг.) в дальнейшем представил как непрерывный процесс открытия новых возможностей и ресурсов с целью преодоления превосходства в эффективности конкурентов, что совершенно не имеет смысла, если результаты конкуренции предсказуемы (как в модели совершенной конкуренции)<sup>5</sup> [Хайек, 2011]. А. Ю. Юданов [Круглый стол, 2011] наиболее точно и кратко охарактеризовал данное направление как процесс взлома равновесия. В данном контексте следует отметить Й. Шумпетера [Шумпетер, 1982], впервые значимо выделившего роль инновационных предпринимателей в конкуренции. Их усилия согласно Р. Коузу [Коуз, 1999] имеют равнозначную с механизмом цен эффективность распределения ограниченных ресурсов. В более поздних исследованиях И. Кирцнер [Kirzner, 1997] указывает на невозможность отделения конкуренции от проявления предпринимательства.

Й. Шумпетер развил представления К. Маркса о роли конкуренции в техническом прогрессе, представив инновации в качестве ключевого его источника, направленного на поиск прибыльных возможностей разрушения существующих равновесий путем создания новых товаров, технологий, ресурсов, типов организаций, рынков сбыта [Шумпетер, 1982]. Ученый реабилитировал монополистические проявления, представив их в качестве эффективного временно-

<sup>5</sup> М. Маккалум, Г. Демсец и другие авторы [MacCallum, 1993; Демсец, 2010] доказывают отсутствие конкурентной ситуации в модели «совершенной конкуренции», где нет места неопределенности, а осведомленность и гомогенность исключают формирование и использование конкурентных преимуществ, предполагают предсказуемость любых действий и следствий, исключают экономическое развитие на основе инноваций и опускают роль предпринимателя в распределительном процессе.



го состояния, обусловленного инновацией, позволяющего предпринимателю защититься от имитации конкурентами (в данном контексте основной мотив инновации заключен в возможности получить монопольную прибыль). В результате монопольная власть становится важной предпосылкой экономического роста<sup>6</sup>, основанного на инновациях, что исключено в модели совершенной конкуренции.

Установлено, что динамичные подходы не противоречат описанной статической модели самоорганизации, а дополняют ее путем включения инновационных монополий предпринимателей в качестве источника разрушения предсказуемого порядка. Вызванная этим разбалансировка альтернативных стоимостей использования ресурсов ведет к последующей реаллокации и новому оптимальному равновесию. При этом практика свидетельствует, что имеет место непредсказуемость траектории (положительная/отрицательная) и динамики (рост/спад) развития. Существенно также то, что Й. Шумпетер не исключил, а совершенно обоснованно сузил вредные эффекты монопольной власти случаями, когда ее получение обусловлено привилегиями и административными ограничениями на особо редкие ресурсы. Тогда как монополии, созданные предпринимателями, способствуют эффективному перераспределению ограниченных ресурсов, стимулируют конкуренцию, инновации и экономический рост системы в целом.

Анализ подтверждает, что инновации, являясь источником неопределенности, несовместимы с моделью совершенного рынка, где неопределенность отсутствует. Следовательно, вопрос оптимального размеще-

---

<sup>6</sup> «Постоянная боязнь потерять выгодное положение, полученное за счет инноваций, в связи с тем, что другие фирмы будут вкладывать ресурсы в инновации», является, по мнению Й. Шумпетера, «высшей из уместных форм конкуренции» [Шумпетер, 1982, с. 128–129].

ния ресурсов по Парето становится трудноразрешимым.

В 1933 г. Э. Х. Чемберлин [Чемберлин, 1996] впервые обоснованно объединил представления о конкуренции и монополии как неотъемлемых и составных элементах непрерывного и динамичного процесса развития, где монополия<sup>7</sup>, аналогично мнению Й. Шумпетера, представлена в качестве нормального результата конкурентного поведения предпринимателей (фирм). Э. Х. Чемберлин сузил понятие «совершенной конкуренции» до «чистой конкуренции» [Чемберлин, 1996, с. 37], характеризующей отсутствие примеси монополии, и обосновал категорию «монополистической конкуренции», которая, по мнению ученого, описывает большинство реально существующих на практике экономических ситуаций, представляющих собой «составные явления (*composites*), включающие и конкуренцию, и монополию» [Чемберлин, 1996, с. 282]. В качестве недостатков такой системы автор обозначил рост издержек производства и избыточные мощности. Объем последних согласно исследованиям М. Спенса [Спенс, 2003, с. 51] снижает конкуренцию за счет создания избыточных мощностей в отраслях с однородным продуктом, позволяющих сделать любую новую фирму нерентабельной, тогда как при высокой дифференциации продуктов ключевое значение приобретают реклама и маркетинг, влияющие на спрос и «поднимающие ставки для новичков».

Вместе с тем необходимо обозначить инструментальную ограниченность теорий

---

<sup>7</sup> Э. Х. Чемберлин указывает [Чемберлин, 1996, с. 41]: «Если продукты идентичны, то мы имеем условия чистой конкуренции (предполагая также, что число продавцов очень велико). Вместе с дифференциацией появляется монополия, и по мере усиления дифференциации элементы монополии становятся все значительнее. Везде, где в какой-либо степени существует дифференциация, каждый продавец обладает абсолютной монополией на свой собственный продукт, но вместе с тем подвергается конкуренции со стороны более или менее несовершенных заменителей».

несовершенной и монополистической конкуренции, на что указывает М. Фридман: «... при наличии дифференциации каждая фирма представляет собой отдельную отрасль» [Фридман, 1994, с. 47]. Это значительно усложняет экономическое прогнозирование, предполагает введение новых ограничений и потенциально расширяет равновесную модель до множества состояний. Например, ограничения и условия моделей с горизонтальной и вертикальной дифференциацией описаны в работах А. Волинского [Волинский, 2003], К. Ланкастера [Ланкастер, 1993] и др.

В целом к настоящему времени выработан достаточно широкий круг инструментальных методов. Например, в работах А. Ю. Филатова, Н. И. Айзенберга [Филатов, Айзенберг, 2012], Л. В. Степанова [Степанов, 2008] обобщены кооперативные и некооперативные решения для количественной и ценовой конкуренции при олигополии с различной степенью сложности входа, моделей монополистической конкуренции, естественной монополии и др. Г. А. Саймон выделяет высокое значение данных подходов в развитии теорий политических партий, отношений работников и управляющих, международной торговли, политики и др. [Саймон, 1999], где необходима оценка математически рассчитанных результатов равновесных исходов. Основная сложность описанных выше подходов — в узконаправленности и применимости к ограниченному кругу проблем, что сохраняет высокую привлекательность классической теории статического равновесия. Вместе с тем теоретичность и недостижимость последнего в реальной практике обуславливают постоянный процесс поиска инструментальных методов анализа конкуренции в условиях неопределенности.

Работы Й. Шумпетера и Э. Чемберлина показали обратный равновесию итог конкуренции — разрушающий эффект монополий, возникающий в результате создаваемой предпринимателями неопределенно-

сти путем предугадывания будущего роста ценности ресурсов, не выраженного в текущих рыночных ценах, что способствует динамичной корректировке и реаллокации ресурсов между различными направлениями использования. Дж. Ф. Уэстон указывает на роль предпринимателя в поиске неопределенности, способной приносить прибыль и тем самым восстанавливать равновесие [Уэстон, 1999], а Д. Старк [Старк, 2009] выделяет роль предпринимателей в «эксплуатации» созданной или найденной ими же неопределенности. В контексте действий предпринимателей по разрушению и возвращению системы к равновесию совершенно точно проявляется осознанный характер конкуренции, т.е. роль индивидуальных сознательных действий, выводящих либо возвращающих систему к равновесию. Вместе с тем следует согласиться с А. Алчяном, что роль предпринимателей тем более значима, чем выше их численность и вариативность предпринимаемых ими действий, эффективность которых в высокой степени зависит от эффекта «одобрения внешней средой» [Алчян, 2007, с. 34], т.е. соответствия условиям рынка, которые, в свою очередь, зависят от предшествующих действий, количества и структуры и других свойств, созданных самими конкурентами.

Установлено, что решения максимизирующих полезность индивидов, как правило, соотносятся с независимыми действиями остальных участников обменных операций как непосредственно в части конкретной сделки, так и опосредованно, через наложение ограничений (коридора) ее возможных исходов (сетевые эффекты, экстерналии и зависимость от однажды выбранного пути). Подобная взаимная и всеобщая оценка потенциальных (ожидаемых) исходов ведет к установлению устойчивых равновесий. Впервые логика такого мыслительного процесса была четко продемонстрирована в теории игр, которая представляет собой математический инструмент оценки рационального поведения в условиях конфликта

интересов. Решение принимается в соответствии с двумя ключевыми критериями: больше лучше, чем меньше (относительно распределяемого блага); результат зависит не только от решений самого субъекта, но также и от действий прочих участников взаимодействия [Nasar, 1998, с. 14].

Понятие игры в нормальной форме характеризуется множеством (два и более) участников, для которых существует стратегическая взаимозависимость итогового результата каждого из игроков от выбора других участников, совершивших целенаправленные действия [Диксит, Нейлбафф, 2015]. В данной связи каждый конкурент своими действиями неизбежно осложняет достижение цели другим контрагентом. При этом, если решения принимаются независимо, то игра является некооперативной.

Исследования подтверждают, что разработка аналитических методов теории игр — ключевой этап в понимании конкуренции. Общеизвестные основоположники данного направления — Дж. Ф. Нейман, О. Моргенштерн (кооперативные игры — 1944 г.) [Нейман, Моргенштерн, 1970] и Дж. Нэш (некооперативные игры — 1950 г.) [Nash, 1950; Диксит, Нейлбафф, 2015; Harsanyi, 1956]. Следует также назвать работы более раннего периода, например А. Курно (1838 г.), который обосновал равновесное решение в модели дуополии, где «дальнейшие корректировки не позволяют ни одному из дуополистов увеличить прибыль» [Блауг, 2008, с. 153]. Ж. Бертран в 1883 г. представил модель ценовой конкуренции на олигополистическом рынке, а Г. Ф. Шателлерберг в 1934 г. решил динамичную задачу дуополии с полной совершенной информацией и иерархией [Диксит, 2003].

Результаты Дж. Нэша [Nash, 1950] позволили через два столетия (в 1950 г.) после А. Смита математически точно на примере простой модели понять внутренний механизм действия «невидимой руки», демонстрирующий неизбежность мотивированного выбора независимыми конкурен-

тами оптимального решения для сделки (*bargaining problem* [Harsanyi, 1956]), максимизирующего их индивидуальные целевые функции. Вместе с тем первичное рассмотрение равновесия в самой известной задаче — Дилемме заключенного (*the Prisoner's Dilemma*<sup>8</sup>) может привести к выводу о противоречии исхода принципам действия «невидимой руки» А. Смита, так как соблюдение каждым игроком собственных интересов не всегда ведет к наилучшему коллективному результату как важнейшему следствию модели совершенной конкуренции.

Вместе с тем данный результат не опровергает критерий оптимальности по Парето, а демонстрирует один из возможных (не самый эффективный) исходов механизма цен, при котором кооперативные действия (основанные на доверии либо наказуемой ответственности) имеют более предпочтительные следствия для сторон. При этом один из трех возможных вариантов четко показывает максимальную выгоду, извлекаемую одним из контрагентов из ситуации неопределенности (обусловлена властью, оппортунизмом либо недостатком информации, ведущим к иррациональности). Это подчеркивает неоднократно демонстрируемый в научной литературе факт наличия неэффективных равновесий как результат несогласованных действий индивидов аналогично неэффективным монополиям (на основе привилегий) Й. Шумпетера.

Выявленное Д. Нэшем некооперативное равновесие (равновесие по Нэшу) является устойчивым за счет того, что любое одностороннее изменение стратегии ухудшает собственные позиции игроков. В результате у контрагентов отсутствуют обоснованные/рациональные причины отказываться от оптимального решения [Диксит, Нейлбафф, 2015, с. 116]. Теоретико-игровой подход позволил, например, К. Дж. Эрроу в соавтор-

<sup>8</sup> Проблема была описана в 1950 г. двумя математиками из корпорации RAND (M. Flood и M. Dresher) и популяризована А. Такером для объяснения сути теории игр.

стве с Ж. Дебре и Ф. Ханом усовершенствовать модель общего равновесия Вальраса в рамках количественной (кардиналистской) теории полезности [Блауг, 2009, с. 372]. При этом в рамках ординалистского (порядковое сравнение альтернатив) подхода К. Д. Эрроу показал невозможность достижения оптимального конкурентного решения для трех и более альтернатив [Эрроу, 2004].

Выполненный анализ доказывает возможность описания конкуренции инструментами теории игр, например, «чистая конкуренция» Э. Х. Чемберлина [Чемберлин, 1996, с. 37] соответствует критерию «невозможности игроков договориться» при взаимодействии малого числа конкурентов: «Продавцу приходится брать в расчет не только то, что его конкурент делает теперь, но и то, что конкурент вынужден будет сделать в связи с той переменной, которую продавец замышляет сам» [Чемберлин, 1996, с. 91]; стремление игроков выбрать оптимальную стратегию полностью совпадает с позицией Й. Шумпетера [Шумпетер, 1995], который совершенно точно указывает на высокие риски банкротства в случае игнорирования действий конкурентов, а критерий «больше лучше, чем меньше» равнозначен представлению А. Маршалла о «свободе промышленности и предпринимательства», которые заставляют каждого «искать такого применения своего труда и капитала, при котором он может обратить их к наибольшей выгоде» [Маршалл, 2012, с. 212].

В реальной практике достоверность действия моделей теории игр многократно доказана и не вызывает сомнения. Например, создание избыточных мощностей лидерами отрасли, описанное М. Спенсом [Спенс, 2003] и Д. Дикситом [Диксит, 2003], представляет собой стратегию «заслуживающих доверия угроз» [Диксит, Нейлбафф, 2015, с. 206–234], характеризующую ситуацию принятия необратимых обязательств (например, не поддающиеся пересмотру инвестиции фирмы — избыточные мощности). По-

добные решения позволяют одному из конкурентов кардинально изменить начальные условия игры независимо от действующих изначально факторов, что трансформирует конкуренцию в двухстадийную игровую модель, описанную в исследованиях Дж. Саттона [Розанова, 2001]. На первой стадии принимается решение о входе в отрасль, и далее участники вырабатывают стратегии, ведущие к равновесию по Нэшу. М. Л. Кац и К. Шапиро использовали аналогичные инструменты при описании формальной модели сетевой конкуренции, где сначала потребители «строят ожидания», а «затем фирмы играют выпуском» [Кац, Шапиро, 2003, с. 504].

Можно утверждать, что стратегии теории игр [Диксит, Нейлбафф, 2015] объясняют значительную часть актов взаимодействия в экономике. Например, механизм возникновения монопольной власти в моделях открытия новых возможностей по Ф. Хайеку [Хайек, 2011], создания инноваций по Й. Шумпетеру [Шумпетер, 1982], стремления получить преимущество в ресурсах по С. Ханту [Hunt, 2001] и других, способствующих стабилизации собственных отраслей и сокращению влияния факторов неопределенности. Указанное выше подтверждает мнение Н. Флигстина [Флигстин, 2013] о сути конкуренции как стремления к стабильности и сокращению неопределенности и В. В. Радаева [Радаев, 2003] о конкуренции как установлении согласованного порядка, предполагающего встроенные институциональные ограничения, вырабатываемые участниками рынка.

Суть в том, что условия, в которых происходит конкуренция, не являются чисто экзогенными (в соответствии с классическими представлениями), а в большей степени формируются самими ее субъектами под влиянием ожиданий о действиях контрагентов, независимых в принятии своих решений. Последнее свойство, являясь преимуществом, потенциально ведет к проявлению вредных эффектов конкуренции, кото-

рые возникают, как справедливо отмечает Р. Фрэнк [Фрэнк, 2013, с. 56], «в тех случаях, когда возможность достижения важных целей определяется относительным потреблением (а мы сталкиваемся с этим достаточно часто)». А. Алчян описал слабость относительной системы оценки, связанную с вероятностью случайного стечения обстоятельств, ведущих к отбору менее эффективных конкурентов, «чи внутренние свойства оказались наиболее подходящими» параметрам среды [Алчян, 2007, с. 38].

Установлено, что модель равновесия совершенного рынка, с одной стороны, и монополизация, с другой, являются двумя противоположными векторами сокращения неопределенности. В каждой из данных крайних точек имеет место ситуация полной определенности, т. е. отсутствие неопределенности [Хиршлейфер, 1999]. Конкуренция в данном случае представляет собой непрерывный процесс дисбалансов и колебаний, описанный У. Баумолем [Баумоль, 2003], обоснованно доказывающим, что предприниматели, с одной стороны, ищут прибыльные возможности нарушения равновесия (позиция Й. Шумпетера [Шумпетер, 1982]), а с другой, находят и с выгодой для себя устраняют неравновесия (мнение И. Кирцнера [Кирцнер, 2001]), т. е. приближают систему к равновесному состоянию.

Следовательно, индивидуальные мотивы агентов к максимизации стабилизируют систему (текущий тактический выбор игроками оптимального результата в совокупности определяет механизм цен), тогда как предпринимательский поиск источников монопольной власти, снижающей индивидуальные риски обмена (защита от конкуренции, обеспечивающая безопасность экономической деятельности), можно признать в качестве разбалансирующего механизма. Х. Лейбенштейн [Лейбенштейн, 1999] ввел понятие «Х»-эффективность, отражающее увеличение результата хозяйственной деятельности при наличии сильного конкурентного давления, избежать которого можно

путем инноваций и выхода в стадию монополии, где неопределенность отсутствует или минимальна. Получаемая в данном случае власть является мотивированным и осознанным стремлением индивидов к выходу из поля конфликтного противостояния.

В данной связи уместно процитировать Д. Старка [Старк, 2009, с. 69], который роль предпринимателя видит в том, что он «озабочен не столько обеспечением стабильности (построенной на успехе), сколько созданием разрывов, препятствующих замыканию на прошлых достижениях под действием механизма зависимости от ранее избранного пути (*path-dependent effects*)». Н. Флигстин [Флигстин, 2013] указывает, что вся конкурентная борьба (в том числе конкурентные нападения) — это стремление повысить стабильность, т. е. снизить неопределенность. Р. Коуз [Коуз, 1999] выделил «неопределенность» в качестве ключевого источника затрат ценового механизма, побуждающего одних людей пользоваться большими возможностями, вводить новшества, стремиться к монополизации и т. д. Она же побуждает других избегать деятельности, связанной с риском и предпринимательством, искать спокойной жизни [Уэстон, 1999]. Р. Вернон [Вернон, 2006] приводит пример получения монополистической власти при расширении фирм на внешние рынки как основы страхования от неопределенности функционирования в иностранном окружении.

Таким образом, включение подходов теории игр позволяет представить конкуренцию в качестве осознанных действий по балансировке разнонаправленных мотивов индивидов к максимизации и снижению неопределенности, обеспечивающих системную аллокацию ресурсов и динамику развития («Х»-эффективность). Установлено, что теоретико-игровой подход интегрирует поведенческую/деятельную (*характеризует конкурентные действия индивидов*), структурную (*указывает неизбежность выбора конкурентами некоторого оптимального равновесного состояния*) и функциональную

(показывает влияние осознанного выбора индивидов на динамику развития в границах коридора прежде созданных норм, правил и ограничений — *Path dependence*) модели конкуренции.

Неопределенность можно признать ключевым условием возникновения конкуренции. Это вынуждает индивидов действовать разнонаправлено: создавать и увеличивать монопольную власть (в том числе путем создания и изменения правил и условий «игры») и максимизировать результат сделки в текущий момент (эквilibrium Нэша).

Исследования показали, что социально-экономические взаимодействия, описывающие процесс сделки на основе торга, включают следующие два вида неопределенности — первая обусловлена выбором наилучшей альтернативы, вторая — действиями независимых субъектов, направленными на тот же результат. При этом классические модели равновесия, в том числе теория игр, предполагают достижение оптимального состояния в условиях определенности. В данной связи можно предположить, что равновесие — это цель конкуренции, которая как процесс происходит в условиях неопределенности, где неизвестные факторы подменяются ожиданиями (гипотеза ожидаемой полезности), основанными на доступной информации и ранее сложившихся предпочтениях.

В классических примерах можно проследить экзогенность функций выигрыша конкурентов и соответственно условий модели, включая рациональность выбора, что в реальной практике часто не соответствует действительности, где имеет место как ограниченная рациональность, так и сильные тенденции активного воздействия на функции полезности других участников.

Отсутствие рациональности в поведении агентов при сделке многократно подтверждено экспериментально. Вместе с тем К. Эрроу [Эрроу, 1994] обосновал слабость гипотезы рациональности в статичных условиях и ее применимость при учете факто-

ра времени и неопределенности (динамичные условия), т. е. при повторяемости сделок. В современной науке выработан ряд возможностей преодоления «институциональной стерильности» стандартной модели рационального выбора. С. Кроуфорд и Э. Остром [Crawford, Ostrom, 1995] предложили дополнить классическую схему взаимодействия возможностью использования таких институциональных элементов, как общие стратегии (аналогично теории игр — указывают направление, получателей и цели, разделяемые всеми субъектами), нормы (определяют ценность ожидаемых действий) и правила (требуют наличия оценивающего и контролирующего субъекта).

Установлено, что максимизирующая рациональность индивида ведет к совершенно отличным результатам в разовой и многократной сделках. Данный факт совершенно точно описал Д. Норт [Норт, 1997, с. 79]: «если игра повторяется неограниченное число раз, то для игроков становится выгодным соблюдать условия обмена, потому что выгоды от последовательных итераций начинают превосходить выигрыш от однократного отказа от сотрудничества или от того, чтобы «выйти из игры, захватив с собой выигрыш». Следовательно, важнейшее положительное свойство конкуренции — ее динамичность, которая ведет к результатам, максимально близким коллективным действиям, за счет того, что «устраняет неполноту и асимметричность информации, которые поощряют игроков к отказу от сотрудничества в статичных моделях теории игр» [Норт, 1997, с. 32].

Важными также следует признать выделенные автором три ключевые формы обмена в зависимости от наличия/отсутствия личного контакта, обратной связи и контроля третьей стороны: персонифицированный («участники обмена хорошо знают друг друга и вступают в неоднократные отношения обмена» [Норт, 1997, с. 77], вместе с тем имеют место зависимости родства, преданности и др., тормозящие разви-

тие), неперсонифицированный (значительно увеличивает риски, характеризуется отсутствием личного контакта и протяженностью во времени), неперсонифицированный обмен с контролем (третья сторона выполняет функции принуждения для обеспечения исполнения сторонами условий сделки). При персонифицированном обмене имеет место взаимное согласование и установление правил сделки. При обмене безличном такие правила установить и контролировать не представляется возможным без участия третьей стороны. Персонификация имеет те же выгоды для предпринимателей, что и монопольная власть, — существенно снижает неопределенность. В ряде случаев эти два понятия достаточно сложно разделить. Например, известный авторитетный бренд получает значительную, часто монопольную, долю рынка благодаря высокой лояльности потребителей. При этом, очевидно, имеет место односторонняя персонификация от производителя к потребителю.

Установлено, что конкуренция снижает влияние таких ключевых недостатков персонифицированного взаимодействия, как «злоупотребление властью» и «зависимость от выбранного пути развития — *path dependence*», характерных для отдельных фирм, экономических систем и рынков в целом. Последние, как справедливо отмечает Н. Флигстин [Флигстин, 2013, с. 32], «включают сложные и стабильные социальные структуры, основанные на повторяющихся взаимодействиях покупателей и продавцов, а также на статусах и репутации участников». А. А. Алчян и Г. Демсец справедливо отмечают: «когда краснодеревщик покупает лес у лесоруба, имеет место рыночная кооперация» [Алчян, Демсец, 2003, с. 280]. Авторы обозначили значимую связь положительных результатов фирм с созданием стимулов к производительности, при этом наши исследования подтверждают, что конкуренция также является важным механизмом, обеспечивающим такую связь (производи-

тельность — вознаграждение). При этом динамический характер подобного результата обусловлен сравнением результатов с конкурентами — «Х-эффективность» [Лейбенштайн, 1999]. Следовательно, эффективность конкуренции<sup>9</sup> обеспечивается потоком рыночных вознаграждений в направлении субъектов, достигающих роста относительной производительности.

Вместе с тем имеют место и негативные последствия конкуренции — «гонка вооружений» [Schelling, 1973] и сбои рыночного механизма. Возникновение последних Р. Коуз [Коуз, 2007] объяснил нечеткими и размытыми правами собственности, ведущими к расхождению между частными и социальными издержками и выгодами (экстерналиями). А. Алчян [Алчян, 1999] совершенно точно обозначил суть проблемы в наличии широких возможностей использовать ресурсы одних людей в интересах других, что значительно снижает возможности первых и позволяет последним переложить на них часть своих затрат. Имеет место также связь с обозначенной О. И. Уильямсоном [Уильямсон, 2001] неизбежной неполнотой контрактов, подверженных разночтениям, ошибочным интерпретациям и манипуляциям ограниченно рациональных и оппортунистически настроенных индивидов.

Суть в том, что практически любая сделка имеет на выходе неучтенные эффекты (положительные/отрицательные, внешние/внутренние), полностью предусмотреть которые не представляется возможным. Подобная неопределенность, как обосновано доказывает Э. Остром [Остром, 2010],

<sup>9</sup> С. Б. Авдашева с соавторами [Авдашева, 1999] отмечает, что понятие «эффективная конкуренция» изучается либо с точки зрения результата (эффективная аллокация ресурсов), либо процесса («работающая конкуренция», Дж. Кларка). Наши исследования доказывают, что эффективная конкуренция обеспечивает процесс динамичной самоорганизации за счет постоянного поиска и реализации возможностей получения предпринимателями более высоких результатов.

ведет к «плохим» равновесиям, избежать которых можно путем вертикальной интеграции, создания барьеров входа для новых игроков (*позволяет защитить инвестиции в специфические активы от оппортунизма партнеров либо захвата другими субъектами рынка соответственно*), согласованного либо принудительного установления правил (*например, стандартов качества*), коллективного пользования при высокой персонализации участников (*предполагает выработку четких согласованных механизмов внутреннего контроля в закрытой группе*) либо роста численности конкурентов и повторяемости в условиях однородности объектов сделки (*модель совершенной конкуренции*). Распространенный пример отрицательных экстерналий — проблемы ухудшения здоровья населения от потребления «потенциально» опасных компонентов (например, гидрогенизированных жиров, искусственных заменителей и др.), используемых в продуктах питания для снижения затрат производства. Пример положительного эффекта — значительный рост производства и экспорта высококачественного продовольствия при установлении в стране жестких стандартов качества продуктов питания.

Т. Шеллинг [Schelling, 1973] в данной связи приводит пример из хоккея, где спортсмены по возможности всегда предпочитают играть без шлема, так как лучший обзор и слышимость дают значительное преимущество. При этом коллективно одобрено обязательное правило ношения шлемов на льду. А. Диксит и Б. Нейлбафф [Диксит, Нейлбафф, 2015, с. 271–276] описали реальные примеры спортивных соревнований команд университетов, снижающих эффективность учебного процесса игроков при том, что «независимо от числа тренировок и потраченных денег в конце очередного сезона команды занимали практически те же позиции», что объективно привело к подписанию соглашения об ограничении спортивных занятий одним днем в неделю.

В бизнесе показателен пример запрета рекламы сигарет, который привел не к ущербу, как ожидалось, а к росту прибыли в результате исключения расходов на рекламу. На примере реального распределения транспортных потоков авторы продемонстрировали неспособность водителей выбрать оптимальный маршрут самостоятельно, без установления внешних правил (аналогично запрету рекламы) либо достижения согласованной договоренности (как в приведенном примере с хоккеем). Основная причина «заключается в тех затратах, которые каждый пользователь маршрута перекладывает на других путешественников» [Диксит, Нейлбафф, 2015, с. 275]. Ф. Франк [Фрэнк, 2013] приводит показательные следствия из теории эволюции Ч. Дарвина, где мутация, обусловленная ожесточенной конкуренцией между представителями одного вида, ведет к снижению выживаемости всей группы: «самки павлинов отдают предпочтение самцам с особенно длинными и яркими хвостами ... Однако Дарвин учитывал и то, что яркие большие хвосты делают самцов уязвимыми для хищников и потому с точки зрения выживания вида являются излишеством».

Приведенные примеры совершенно точно охарактеризованы Д. Нормом [Норт, 1997, с. 43]: «Конкуренция может быть настолько слабой, а ее сигналы — такими беспорядочными, что адаптация экономических агентов будет происходить очень медленно или в неправильном направлении, и результаты конкуренции, предусматриваемые классической эволюционной теорией, не будут проявляться в течение очень долгого времени».

Установлено, что положительный эффект конкуренции достигается, как правило, в динамике, когда индивидуальные и групповые интересы совпадают, что ведет к результатам, эквивалентным действию «невидимой руки». Например, Р. Франк описал мутацию остроты зрения ястреба, которая при распространении повышает



эффективность всего вида. Существенное отличие последнего примера — наличие положительной экстерналии и отсутствие конфликта особей внутри группы. В экономическом аспекте отличия последствий конфликта и конкуренции четко представлены в работе А. Алчяна, сравнившего открытие более конкурентного ресторана напротив существующего (конкуренция) с разрушением последнего (конфликт): «открытие ресторана не порождает потери у общества в целом, чего совершенно нельзя сказать о разрушении строения» [Алчян, 1999, с. 430]. Популяционный подход подтверждает роль инновационных предпринимателей в поиске, создании и эксплуатации различного рода неопределенностей, проявляющихся через неучтенные эффекты и экстерналии (положительные и отрицательные).

Установлено, что популяционный подход имеет место в значительном количестве важнейших трудов по экономике. Так, Ф. А. Хайек [Хайек, 1992] выделяет влияние А. Смита на теорию Ч. Дарвина и доказывает эволюционный характер возникновения действующих социально-экономических институтов. Эволюционные подходы нашли отражение в работах Т. Мальтуса, К. Маркса, А. Маршалла [Сударев, 2008; Блауг, 2008]. Вместе с тем динамичный подход впервые значимо представлен в работе Й. Шумпетера [Шумпетер, 1982], четко обосновавшего роль внутренних (эндогенных) изменений на развитие экономической системы, которую Р. Коуз в 1937 г. понимал как организм, равнозначно координируемый механизмом цен и предпринимателями. Автор выделяет достаточно распространенный к указанному времени подход, согласно которому общество исследуется «не как организация, а как организм» [Коуз, 1999, с. 12].

В 1950 г. А. Алчян [Алчян, 2007, с. 34] представил экономическую систему как адаптивный механизм, ввел понятие феномена «одобрение внешней средой», отбира-

ющее мотивированные прибылью *действия* ограниченно-рациональных<sup>10</sup> индивидов, которые «прибегают к адаптивным и имитационным процедурам, а также методу проб и ошибок» в условиях неопределенности (следствие неполноты информации, несовершенного предвидения и наличия элементов «чистой случайности»<sup>11</sup>).

Ограниченная рациональность, ключевое значение результатов конкуренции, а не стимулов, несовершенное предвидение и несовместимость принципа максимизации полезности/прибыли с неопределенностью — совершенно новые положения, значительно расширившие представления о конкуренции. Невзирая на то что А. Алчян вводит понятие «коллективное и индивидуальное случайное поведение» [Алчян, 2007, с. 40], экономическая система по-прежнему экзогенна приспосабливающимся к ней субъектам.

Вместе с тем в динамичной модели конкуренты сами во многом формируют структуру, содержание и состав внешних факторов и условий. Это математически доказано в теории игр, где независимые действия игроков полностью определяют оптимальный результат. При этом можно выделить физические и нематериальные (институциональные) параметры экономической системы. Например, ограниченность какого-либо физического ресурса относительна и определяется его редкостью и величиной потребностей претендентов. Несоответствие указанных величин как результат целенаправленной деятельности человека об-

<sup>10</sup> Термин «ограниченная рациональность» предложен и широко представлен в более поздних трудах Г. А. Саймона [Саймон, 1993] и является общепризнанным при описании обозначенной А. Алчяном «неспособности человека решать сложные задачи со многими переменными, даже когда оптимум существует» [Алчян, 2007, с. 35].

<sup>11</sup> А. Алчян выделяет случайность в качестве ключевого свойства среды, «которая определяет, что будет отобрано, а также степень «одобрения» и жизнеспособности» [Алчян, 2007, с. 38].

условливает возникновение конкуренции, что согласно М. Т. Хеннану и Д. Фримену [Хэннан, Фримен, 2013] неизбежно ведет к эволюционному формированию специализированных ниш и разделению субъектов на дженералистов (более гибкие) и специалистов (максимально используют ресурсы среды), доля которых меняется в зависимости от стабильности среды. В свою очередь, институциональные условия полностью и безусловно являются результатом взаимодействия экономических агентов (глубоко изучено в рамках институциональной теории), когда ключевое значение имеют трансакционные издержки, распределение прав собственности на редкие ресурсы и контрактные отношения.

Выявленная нами очевидная взаимосвязанность конкурентов позволяет представить их взаимодействие, во-первых, как систему, эффективность функционирования которой во многом зависит от повторяемости сделки и количества конкурирующих субъектов. Это в значительной степени перекликается с «сетевыми внешними эффектами» М. Л. Каца и К. Шапиро [Кац, Шапиро, 2003], наличие которых впервые было доказано в начале XX столетия в США при объединении множества операторов в единую телефонную компанию AT&T [Wu, 2010]. Во-вторых, имеет место зависимость деятельности от однажды выбранной траектории (*path dependence*) [Ширяев, 2013], что демонстрирует сильную связь фактических условий конкуренции с прошлыми практиками, нормами и действиями. Например, можно утверждать, что движение конкуренции к равновесному атомистическому состоянию имеет явный сетевой эффект снижения цены для потребителей и экономии от масштаба для производителей, а опыт взаимодействия агентов на рынке полностью определяет нормы товарно-денежных отношений и степень доверия к партнерам.

Указанные выше идеи относительно накопления и сохранения опыта в форме неявного знания, который значительно влия-

ет на возможности эффективного функционирования экономической системы и ее элементов (фирм, потребителей, индивидов), к началу 80-х годов прошлого столетия стали основой эволюционного течения в экономике, в рамках которого Р. Нельсон и С. Уинтер [Нельсон, Уинтер, 2002] ввели понятие «рутины» (постоянно повторяющийся шаблон деятельности организаций в части технических методов производства, процедур найма, рекламной стратегии и др.), аналогичное умениям и навыкам индивида. Устойчивость данных практик определяется сохранением порогового уровня прибыли, снижение которой вызывает эволюционный переход к новым эффективным образцам поведения фирм.

Исследования показали, что конкуренция (имеет два ключевых свойства: повторяемость и персонифицированность — рис. 1), во-первых, встраивается в различные цепочки преодоления конфликтов (сокращает оппортунизм и риски), во-вторых, сама становится источником неопределенности, создаваемой предпринимателями, а в-третьих, неизбежно ведет к динамичному и непрерывному формированию институтов (стимулирует аллокацию ресурсов и сетевые эффекты, вынуждает агентов искать и внедрять инновации, сходить со сформированных траекторий развития либо двигаться по ним).

Повторяемость значительно снижает, а в продолжительный период совершенно исключает постконтрактный оппортунизм. При этом рост численности независимых контрагентов обеспечивает разнообразие предлагаемых ценностей и ведет к динамичному установлению эффективных соотношений обмена, при которых каждая из обменивающихся сторон получает стоимость большую, чем отдает (каждый агент добровольно, осознанно и целенаправленно меняет менее ценное благо на более значимое). Пересечение указанных граней в нижнем правом квадрате характеризует ситуацию исключения осознанного направленного конфликта и сокращения неопределенно-

		СДЕЛКА	
		Разовая	Повторяемая
ОБМЕН	Персонифицированный	Персонификация в однократной сделке возникает при высокой специфичности создаваемых активов, что предполагает либо интеграцию, либо минимизацию сторонами рисков и снижает конечный результат (множество исходов: равновесие Нэша, «плохое» равновесие, принуждение, уничтожение и др.)	Персонификация обеспечивается повторяемостью, что значительно снижает риски оппортунизма, ведет к динамичной максимизации совокупного результата и созданию барьеров для новых участников. Предполагает разработку, введение и контроль институциональных ограничений третьей стороной
	Неперсонифицированный	Множественность претендентов обеспечивает, с одной стороны, динамичную аллокацию ресурсов, а с другой — постоянный поиск и эксплуатацию экстерналий (например, применение небезопасных компонентов в производстве продуктов питания, что требует внедрения и контроля жестких стандартов качества)	Конкурентное давление и стремление к снижению предпринимательских рисков через инновации вызывает действие сетевых эффектов и зависит от выбранной ранее траектории развития, что ведет к расширению разнообразия рынков, продуктов, технологий при наличии и контроле достоверности информации

Примечание. Предложено автором.

**Рис. 1.** Ключевые свойства экономической конкуренции

**Fig. 1.** Key features of economic competition

сти, что в полной мере характеризует эффективность конкуренции.

В предложенной нами схеме можно, например, выстроить следующую логическую цепочку взаимодействия: конфликт (оппортунизм, неопределенность, специфичность активов) → экстерналии (возникают в результате разового решения конфликта, определяют синергию либо снижение эффективности) → конкуренция (предприниматели выявляют и эксплуатируют экстерналии) → неопределенность (создается предпринимателями, рост численности которых и повторяемость актов взаимодействия ведут к снижению прибыльности) → конфликт (возможностей и желаемых доходов, обуславливает поиск, закрепление и распространение новых эффективных «рутин») → повтор цикла (определяется сформированной ранее траекторией развития *path dependence*).

Указанная модель также позволяет констатировать, что совершенная конкуренция — это вполне реальная (неустойчивая или временная) модель, в которой отсутствуют риски принятия решений, так как количество игроков, действия которых полностью

прозрачны, настолько велико, что персонификация спускается до уровня продукта (на столько унифицированного, что кто бы его ни произвел, он всегда одинаков и при этом повсеместно доступен), следовательно, теряет значение искомым агентами и снижающая неопределенность персонификация отношений продавец — покупатель, так как последний получает стабильное удовлетворение потребностей, исключая необходимость общения с продавцом (если это, конечно, не является частью продукта). В данной связи достигается полная персонификация потребности с продуктом, не требующая участия посредников, что на многих примерах можно наблюдать в современной экономике. Динамичность определяется тем, что имеют место разнообразные и постоянно меняющиеся предпочтения покупателей, вынуждающие производителей постоянно вести поиск и создавать максимально персонифицированные предложения на основе реальных, эмоциональных и воображаемых свойств и параметров.

Проведенные исследования показывают, что эффективность конкуренции формируется посредством, во-первых, коллек-

тивной и динамичной самоорганизации деятельности в условиях неперсонифицированного и многократно повторяющегося обмена, где каждый индивид имеет возможность поиска и прибыльного использования экстерналий, перехода к кратко- и среднесрочным монопольным состояниям и обмена имеющихся благ на более ценные, во-вторых, снижением оппортунизма и возможностей продолжительной эксплуатации экстерналий и монопольной власти, обеспечиваемых влиянием «X-эффективности», в-третьих, самоорегуляции без участия какого-либо внешнего регулятора, принимающего на себя функции поиска и контроля за соблюдением некоторых оптимальных для всех правил, в-четвертых, выявления новых форм и способов роста и защиты прибыли посредством монопольного использования собственных (созданных, найденных) материальных и нематериальных конкурентных преимуществ.

В целом следует констатировать, что в современной экономике имеет место широкое разнообразие подходов к описанию конкуренции, например, А. В. Филипов [Круглый стол, 2010] указывает на наличие биологической (как механизм естественного отбора), социологической (отбор в условиях социума) и психологической (борьба на основе эмоциональных эгоистических переживаний: зависти, ревности, страха, ненависти) ее форм. Вместе с тем доказательно-аналитический инструментарий, как правило, основан на отраслевом подходе, что объективно доказывает М. Фридман [Фридман, 1994], критикуя неспособность ряда теорий «трактовать проблемы, относящиеся к группам фирм — маршаллианским «отраслям» [Фридман, 1994, с. 47]. Ученый указывает, что теория относительных цен по-прежнему является основным инструментом анализа конкуренции, для которой ключевое значение сохраняют цена и количество [Эрроу, 2003]. При этом ограничения идеального конкурентного поведения в условиях неопределенности преодолева-

ются путем введения различных новых предпосылок, например доступность страховых полисов «против всех мыслимых рисков» [Эрроу, 2003, с. 317], использование среднего, или математического, ожидания [Алчян, 2007] и др. Например, А. Алчян [Алчян, 2007, с. 43] в рамках своего анализа указывает, что основу прогноза популяции фирм составляет «репрезентативная фирма» Маршалла. Аналогичный подход применили Р. Нельсон и С. Уинтер [Нельсон, Уинтер, 2002, с. 365]: «Выпуск отрасли есть сумма выпусков индивидуальных фирм».

Таким образом, можно утверждать, что отрасль (отраслевой рынок, где осуществляется продажа однородного товара, не имеющего близкого субститута по значению перекрестной ценовой эластичности [Розанова, 2001]) — ключевое поле действия конкуренции. В англоязычной практике для данной ветви экономики применяются термины «*industrial organization*» и «*industrial economics*» [Тироль, 1996, с. XVI]. В данной теории идеальная модель конкуренции отвергается, а анализ реальных ее форм проводится в условиях монополизации, дифференцированных продуктов, олигополистических структур и индивидуальных оптимизирующих стратегий отдельных агентов [Хей, Моррис, 1999; Шерер, Росс, 1997; Тироль, 1996]. Основная особенность *industrial organization* — в четком выделении отрасли в качестве объекта анализа, характеризуемого как совокупность предприятий, выпускающих однородную продукцию.

Необходимо отметить ключевую тенденцию последних десятилетий, направленную на изучение конкуренции в условиях глобализации, широкого распространения сетевых эффектов, роста рыночной власти крупных транснациональных корпораций при снижении роли правительств и другие эффекты. Следует привести важное замечание Ю. В. Таранухи [Круглый стол, 2010], который отмечает современный рост связи конкуренции с кооперацией, что ведет к ее замещению индустриальными сетями

и кластерами, заставляющими предпринимателей не только конкурировать между собой, но и объединять инновационные идеи в рамках общих проектов. Такие формы на практике становятся важнейшим средством преодоления проблем гиперконкуренции в условиях глобализации (стирание классических признаков монополии, переход конкуренции от борьбы за долю рынка (структурный аспект) к борьбе за лидерство в создании ценности у потребителя).

Таким образом, наши исследования позволили сформировать следующее определение термина «конкуренция»: *максимизирующая самоорганизация независимых индивидов (теоретико-игровая модель осознанного выбора наилучшей из доступных альтернатив), обеспечивающая безопасное и добровольное перераспределение (роль и персоналии контрагентов становятся малозначимыми ввиду концентрации обмена на получении более высокой ценности) редких благ на основе динамичного (повторяемость сделок) изменения их ценовых пропорций стоимости (механизм цен).*

Устойчивость самоорганизации обеспечивается выявлением и эксплуатацией предпринимателями экстерналий и неучтенных эффектов (обеспечивает и поддерживает экономический рост). При этом уровень общесистемной эффективности конкуренции определяется созданными ранее условиями, а потенциал (возможности) — текущими усилиями и действиями по созданию новых и разрушению действующих ограничений, барьеров, норм и правил (функция отбора). Эффективная конкуренция ведет к развитию, а неэффективная (не представляется возможным установить четкие ценовые пропорции стоимостей, блага находятся в свободном доступе, имеет место осознанный лично направленный конфликт интересов контрагентов) предполагает установление кооперативных отношений, минимизирующих трансакционные издержки обмена, сокращающие неопределенность и вероятность постконтрактного оппортунизма.

Основная особенность предложенной нами дефиниции заключена в исключении конфликтных ситуаций из модели конкуренции, обеспечиваемом двумя основными векторами: повторяемостью и специфичностью.

Итак, экономическая конкуренция обусловлена осознанной субъективной ситуацией выбора думающего, ограниченно-рационального индивида. Взвешивание альтернатив осуществляется в условиях несовершенного предвидения при неполной информации о факторах среды и ответных действиях контрагентов. Такую конкуренцию можно представить в форме теоретико-игровой модели, где заданы внешние условия (правила игры), ограничения, коридор действий и доступная информация, формирующие ожидания полезности, согласно которым игроки выбирают оптимальный вариант, заведомо включающий комплекс вредных и/или полезных системных эффектов. При этом условия функционирования отрасли промышленности обеспечивают отбор на более высоком уровне, где происходит отсеивание альтернатив, не вписывающихся в заданные параметры. В природе такие варианты становятся следствием случайных мутаций. В экономике существует целенаправленный поиск, создание и эксплуатация экстерналий, неучтенных и сетевых эффектов, формирующих неопределенность и коридоры потенциально ожидаемых благоприятных исходов (критерии отбора). Важное отличие также в том, что риски можно сократить путем выработки различных стратегий страхования (например, диверсификация, специализация и др.).

## Заключение

Выполненные исследования позволяют сделать следующие основные обобщения и заключения.

1. В настоящий момент отсутствует однозначная и общепризнанная дефиниция понятия «конкуренция». Научно-практическая роль концепции в экономике обуслов-

лена ее влиянием на выравнивание величины дохода ресурсов при всех возможных формах их использования, ведущее к достижению наибольшего объема совокупного богатства. На практике распределение собственности на ресурсы, результаты труда, человеческие способности, доходы, капиталы и другие блага в ряде случаев не имеет однозначной интерпретации без применения классической модели «при прочих равных». При этом к настоящему времени выработано множество моделей, доказывающих преимущества результатов конкуренции в сравнении с деятельностью монополиста либо с регулируемым государством ценами.

2. В числе ключевых существуют представления о конкуренции как инструменте и модели. Конкуренция как инструмент выделена в качестве важнейшего элемента рыночного механизма, противоположностью которому является координация, явно воплощенная в фирме, где данный механизм более эффективен. Конкуренция как модель предполагает объяснение в терминах стандартной модели рационального выбора, где действуют обладающие совершенной информацией, но лишенные при этом какого-либо морального измерения гиперрациональные индивиды, например, дилемма заключенного в теории игр и др., что предполагает, что никто не будет финансировать общественное благо. При этом Э. Остром показала критерии институционального дизайна, позволяющие моделировать целевое поведение в рамках рационального выбора ограничено рациональных индивидов, обладающих несовершенной информацией и набором моральных ценностей.

3. В начальный период (до XIX столетия) отчетливо прослеживается последовательное осознание роли конкуренции в функционировании сложных систем (экономических, социальных, биологических и др.). При этом термин «конкуренция» до А. Смита не являлся предметом значимых научных изысканий и рассматривался как нечто

интуитивно понятное, в целом характеризующий позицию Т. Гоббса, которая соответствует статичной ситуации осознанного конфликта двух и более активных субъектов, торгующихся за получение большей доли фиксированного объема ликвидного богатства. Зависть и жажда наживы — основные мотивы конфликта. Осознана относительность конкуренции, т. е. одновременное наличие объекта и/или результата сравнения, а также необходимость ограничения и контроля личных интересов контрагентов. Установлено, что описанные выше подходы в высокой степени согласуются с моделями конкуренции Д. МакКаллума: «модель титула» и «модель обладания».

4. Конкуренция в исследованиях А. Смита впервые была представлена в качестве ключевого фактора самоорганизации и развития экономики. Ученый неопровержимо доказывает безвредность, целесообразность и полезность сохранения, развития и стимулирования «частного интереса». Роль государства сохранилась, но трансформировалась из ограничивающей волю индивидов в стимулирующую рост численности продавцов, доступность информации и мобильность ресурсов, ведущие в совокупности к самоорганизации экономической системы в целом. К периоду, описываемому в исследованиях А. Смита, отчетливо прослеживается последовательное осознание роли конкуренции в функционировании сложных систем: от 1) неизбежности осознанного противостояния (соответствует более поздней «Модели обладания» Д. МакКаллума), 2) необходимости ограничения жесткости конфликтов («Модель титула») к 3) эффективному и безопасному обмену благами на основе общепризнанных ценовых пропорций (Модель самоорганизации). При этом четко сформулировано положение об общесистемной пользе конкуренции и незначительности частных негативных потерь от ее действия.

5. Развитие положений количественной статической модели представлено в работах

Д. Рикардо, К. Маркса, Л. Вальраса, А. Маршалла и др., где обоснованы и детализированы причины (ограниченность ресурсов, сравнительно низкая норма прибыли и возможности получения «квазиренты») и способы конкуренции (получение сравнительных преимуществ, снижение цен), источники ее большей эффективности в приращении благосостояния (снижение затрат и цен, перераспределение капитала, оптимизация разделения труда) по отношению к монополии (в дихотомии «конкуренция — монополия» последняя признана совершенно вредным, временным и неэффективным состоянием экономики); механика и неизбежность достижения ценового равновесия путем колебания цен и объемов продаж и др. Предприняты первые попытки анализа динамических свойств конкуренции через построение кривой предложения «репрезентативной фирмы» (маршаллианская отрасль), учитывающей фактор времени, жизненный цикл организаций отрасли и «внешнюю экономию». Дж. Робинсон в рамках статического подхода ввела понятия несовершенной конкуренции и множественности рыночного равновесия, предложила оценивать равновесие через число и стабильность численности фирм на рынке, обосновала ценовую дискриминацию и неценовые критерии конкуренции: качество, особенности обслуживания, реклама, репутация и др.

6. Центральная теорема благосостояния заключается в том, что при определенных строгих допущениях о технологии, вкусах и конкуренции экономика будет точно соответствовать требованиям эффективности по Паретто. Вместе с тем в реальном мире не существует примеров, подтверждающих эту теорию даже в относительно непродолжительном периоде. Существенное противоречие в том, что одинаковых возможностей для всех участников конкуренции не существует. Например, любая крупная транснациональная компания, имея доступ к закрытым патентованным инновациям, финансовым ресурсам, современным ме-

тодам продвижения, рынкам, инфраструктуре и др., принципиально не может считаться равноправным участником конкурентной деятельности, особенно относительно малых и средних компаний. Теряется одно из базовых условий конкуренции — неопределенность результата. В данной связи очевидно, что необходимы меры регулирования, устанавливающие такие правила, которые возвращают неопределенность в конкурентную ситуацию. Важнейшим вопросом следует признать задачу о бенефициарах конкуренции. В теории А. Смита четко указано: выигрывает экономика государства в целом, тогда как конкуренция становится инструментом роста благосостояния в условиях неопределенности, т. е. по своей сути имеет инструментальное значение.

7. К началу XX столетия получили развитие исследования, описывающие динамичную модель взлома равновесия силами инновационных предпринимателей (Й. Шумпетер), способствующих росту оптимальности распределения ограниченных ресурсов, что позволило выделить из монополии, во-первых, полезные ее формы, создаваемые силами предпринимателей и увеличивающие собственную эффективность их деятельности (эффективные монополии, которые отвергаются в модели совершенной конкуренции), во-вторых, привилегированные права, искусственные барьеры и ограничения, сдерживающие развитие системы в целом (неэффективные монополии). Эффекты монополизации позволяют обосновать динамичность конкуренции как выталкивание экономической системы из неэффективного к новому равновесию. Монополии, созданные предпринимателями, способствуют эффективному перераспределению ограниченных ресурсов, стимулируют конкуренцию, инновации и экономический рост системы в целом. Согласованное, взаимодополняющее сосуществование монополии и конкуренции объективно обоснованы Э. Х. Чемберлином. При этом также выделены вредные следствия монополистической

конкуренции, ведущие к росту издержек производства и избыточных мощностей, что снижает эффективность системы в целом, значительно усложняет экономическое прогнозирование, требует включения новых ограничений и потенциально расширяет равновесную модель до множества состояний.

8. Дж. Нэш через два столетия (в 1950 г.) после А. Смита математически точно показал внутренний механизм действия «невидимой руки», демонстрирующий обоснованность и мотивы независимого выбора конкурентами некоторого оптимального решения для сделки (*Bargaining Problem*). В результате у контрагентов отсутствуют обоснованные (рациональные) причины отказываться от оптимального решения.

9. Стратегии теории игр объясняют значительную часть актов взаимодействия в экономике. Например, механизм возникновения монопольной власти в моделях открытия новых возможностей Ф. Хайека, создания инноваций по Й. Шумпетеру, стремления получить преимущество в ресурсах по С. Ханту и других, способствующих стабилизации собственных рынков и сокращению влияния «разрушительной» и «хищнической» конкуренции, что позволило значительно усовершенствовать модель общего равновесия в рамках количественной (ординалистской) теории полезности. В реальной практике достоверность действия моделей теории игр многократно доказана и не вызывает сомнения. Например, создание избыточных мощностей лидерами отрасли, описанное М. Спенсом и Д. Дикситом, представляет собой стратегию «заслуживающих доверия угроз», характеризующую ситуацию принятия необратимых обязательств (например, не поддающиеся пересмотру инвестиции фирмы в избыточные мощности).

10. Теория игр позволила расширить представления о конкуренции в части обоснования механизмов возникновения положительных (балансировка разнонаправленных мотивов индивидов к максимизации

и снижению неопределенности, обеспечивающих системную аллокацию ресурсов и динамику развития) и отрицательных («разрушительная» и «хищническая» конкуренция, ведущая к неоптимальным равновесиям) эффектов. Суть в том, что модель равновесия совершенного рынка, с одной стороны, и монополизация, с другой, являются двумя противоположными векторами сокращения неопределенности (в каждой из данных крайних точек имеет место ситуация полной определенности) как основного мотива деятельности предпринимателей, которые, с одной стороны, ищут прибыльные возможности нарушения равновесия (позиция Й. Шумпетера), а с другой, находят и с выгодой для себя устраняют неравновесия (мнение И. Кирцнера), т. е. приближают систему к равновесному состоянию. Следовательно, индивидуальные мотивы агентов к максимизации стабилизируют систему (текущий тактический выбор игроками оптимального результата в совокупности определяет механизм цен), тогда как предпринимательский поиск источников монопольной власти, снижающей индивидуальные риски обмена (защита от конкуренции обеспечивает безопасность экономической деятельности) можно признать в качестве разбалансирующего механизма. В данной связи теория игр позволяет представить конкуренцию как целенаправленные осознанные действия по стабилизации, т. е. снижению неопределенности путем выхода в стадию монополии или равновесного рынка.

11. Неопределенность — ключевая проблема, преодолеть которую позволяет конкуренция посредством сокращения рисков обмена, распределения и выбора взаимоисключающих альтернатив. Достижение равновесия — важнейшая цель конкуренции, которая как процесс происходит в условиях неопределенности, где неизвестные факторы подменяются ожиданиями (гипотеза ожидаемой полезности), основанными на доступной информации и ранее сложившихся предпочтениях.



12. Условия, в которых происходит конкуренция, не являются чисто экзогенными (в соответствии с классическими представлениями), а в большей степени формируются самими ее субъектами под влиянием ожиданий о действиях контрагентов, независимых в принятии своих решений. В данной связи конкуренция, с одной стороны, устраняет неполноту и асимметричность информации, поощряющую игроков к отказу от сотрудничества в статичных моделях, а с другой, ведет к «гонке вооружений» и сбоям рыночного механизма, обусловленных наличием отрицательных экстерналий и личным осознанным конфликтом интересов.

13. Экономическая конкуренция формирует определенное состояние экономической системы, устойчивость которой обеспечивается механизмом цен (отражают оптимизирующий выбор агентов при фиксированных заданных правилах и условиях «игры»), а динамика — монополизацией и властными инструментами (инновации, ведущие к возникновению рыночной власти демонстрируют динамичные схемы создания неопределенности для всех, эксплуатация которой ведет к сокращению неопределенности будущих состояний для отдельных предпринимателей).

14. Положительное влияние конкуренции достигается, как правило, в динамике, когда индивидуальные и групповые интересы совпадают, а несогласованные действия конкурентов ведут к результатам, максимально близким к кооперативным. При этом снижается влияние «злоупотребления властью» и эффекта «*path dependence*», характерных для отдельных фирм, экономических систем и рынков в целом. Вместе с тем имеют место и негативные последствия конкуренции, ведущие к «гонке вооружений» и сбоям рыночного механизма. Основные причины — неопределенность и экстерналии, которые либо вынуждают устанавливать и контролировать четкие формальные либо неформальные нормы и правила (очевидные элементы организации), либо обрекают систе-

му на «плохие» равновесия. В данной связи установлено, что конфликт (осознанное противостояние) между контрагентами ведет к снижению эффективности всей системы (деградации), тогда как конкуренция (отсутствие конфликта) через эффект присутствия («X-эффективность») ведет к развитию и аллокации ресурсов общества в целом, чего совершенно нельзя сказать об осознанном противостоянии.

15. Популяционный подход подтверждает динамичность конкуренции и доказывает роль инновационных предпринимателей в поиске, создании и эксплуатации различного рода неопределенностей, проявляющихся через неучтенные эффекты и экстерналии (положительные и отрицательные). В результате конкуренты непосредственно формируют структуру, содержание и состав внешних факторов, условий и институтов, которые и определяют впоследствии свойство обора через *path dependence* и сетевые эффекты. Это неизбежно ведет к эволюционному выделению специализированных ниш и разделению конкурентов на дженералистов и специалистов.

16. Очевидная взаимосвязанность конкурентов позволяет представить их, во-первых, как систему, эффективность функционирования которой во многом зависит от количества конкурирующих субъектов «сетевые внешние эффекты»; во-вторых, имеет место зависимость текущего положения системы от однажды выбранной траектории (*path dependence*).

17. В авторской интерпретации «конкуренция» — это децентрализованная координация (самоорганизация) динамичного, добровольного и безопасного распределения и перераспределения редких благ между независимыми максимизирующими индивидами на основе механизма цен и регулярного изменения пропорций стоимостей при выявлении и эксплуатации предпринимателями экстерналий, неучтенных и потенциальных возможностей извлечения доходов. Общесистемная эффективность

конкуренции определяется созданными ранее условиями, а потенциал — текущими усилиями и действиями. Основное отличие заключено в сознательном отказе сторон от конфликтных отношений под действием факторов повторяемости и специфичности обмена.

18. В целом в современной экономике имеет место широкое разнообразие подходов к описанию конкуренции (биологический, социологический психологический и др.). Следует отметить ключевую тенденцию последних десятилетий, направленную на изучение конкуренции в условиях глобализации, широкого распространения сетевых эффектов, роста рыночной власти крупных транснациональных корпораций при снижении роли правительств и другие эффекты. Вместе с тем доказательно-аналитический инструментарий, как правило, основан на отраслевом подходе, где ключевое значение сохраняют цена и количество. Ограничения идеального конкурентного поведения в условиях неопределенности преодолеваются путем введения различных новых предпосылок, например доступности страховых полисов «против всех мыслимых рисков», использования среднего, или математического, ожидания и др. Следовательно, в экономике ключевое поле действия конкуренции — отрасль. Анализ реальной конкуренции монополистических фирм, имеющих дифференцированные продукты, осуществляется путем изучения олигополистического и индивидуального поведения отдельных агентов.

### Список литературы

1. Авдашева С. Б. и др. Конкуренция и антимонопольное регулирование. Учеб. изд. / под ред. А. Г. Цыганова; ред. совет И. А. Южанов и др. М.: Логос, 1999. — 368 с.
2. Алчян А. Стоимость // Сб. «Вехи экономической мысли». Рынки факторов производства; Т. 3; под ред. В. М. Гальперина; пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2000. С. 401–433.
3. Алчян 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.
4. Алчян А. А., Демсец Г. Производство, стоимость информации и экономическая организация // Сб. «Вехи экономической мысли». Торья отраслевых рынков. Т. 5; под ред. А. Г. Слуцкого; пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 280–317.
5. Андрианов В. Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. — 326 с.
6. Аристотель. Сочинения: в 4 т. Т. 4: пер. с древнегреч. / общ. ред. А. И. Доватура. М.: Мысль, 1983. — 830 с.
7. Баумоль У. Состоятельные рынки: мятеж в теории структуры отрасли // Сб. «Вехи экономической мысли». Торья отраслевых рынков. Т. 5 / под ред. А. Г. Слуцкого; пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 110–140.
8. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: пер. с англ., 4-е изд. М.: Дело ЛТд., 1994. — 720 с.
9. Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса / пер. под ред. Сторчевого. М.; СПб.: Экономическая школа, 2008. — 352 с.
10. Блауг М. 100 великих экономистов после Кейнса: пер. с англ. СПб.: Экономикс, 2009. — 384 с.
11. Блюмин И. Г. История экономических учений под ред. Ф. Я. Полянского. М.: Высшая школа, 1961. — 268 с.
12. Богданов Д. Д. Становление теоретических представлений о конкуренции в контексте эволюции основных парадигм экономической теории // Современная конкуренция. 2010. № 1 (19). С. 21–30.
13. Бродский В. А. О системном подходе к понятию «конкуренция» // Современная конкуренция. 2012. № 4 (34). С. 3–10.
14. Вернон Р. Гипотеза продуктового цикла в новом международном окружении // Сб. «Вехи экономической мысли». Международная экономика. Т. 6: пер. с англ. под ред. А. П. Киреева. М.: Изд. дом Высш. шк. экономики, 2006. С. 512–522.
15. Волинский А. Природа конкуренции и разнообразие продукции фирм // Сб. «Вехи экономической мысли». Торья отраслевых рынков. Т. 5: пер. с англ. / под ред. А. Г. Слуцкого; СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 141–159.
16. Гоббс Т. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского. М.: Мысль, 2001. — 478 с.
17. Демсец Г. Столетие антимонопольного законодательства — так ли уж знаменателен этот юбилей: пер. с англ. // Экономическая политика. 2010. № 4. С. 189–202.
18. Диксит А. Роль инвестиций в предотвращении входа: пер. с англ. // Сб. «Вехи экономической мысли». Торья отраслевых рынков. Т. 5; под ред. А. Г. Слуцкого; СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 53–71.
19. Диксит А., Нейлбафф Б. Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни / пер. с англ. Н. Яценюк. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. — 464 с.
20. Кац М. Л., Шапиро К. Сетевые внешние эффекты, конкуренция и совместимость // Сб. «Вехи экономической мысли». Торья отраслевых рынков. Т. 5: пер. с англ.; под ред. А. Г. Слуцкого; СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 500–535.
21. Кирцнер И. М. Конкуренция и предпринимательство / пер. с англ. под ред. проф. А. Н. Романова. М.:

- ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 239 С. URL: [http://www.libertarium.ru/lib\\_competition](http://www.libertarium.ru/lib_competition) (дата доступа 09.02.16).
22. Коуз Р. Г. Природа фирмы // Сб. «Веги экономической мысли». Теория фирмы. Т. 2: пер. с англ.; под ред. В. М. Гальперина; СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 11–32.
  23. Коуз Р. Г. Фирма, рынок и право: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. — 224 с.
  24. Круглый стол «Вопросы теории конкуренции» // Современная конкуренция. 2010. №3 (21). С. 4–37.
  25. Круглый стол «Конкуренция — противоречивый идеал» // Современная конкуренция. 2011. №1 (25). С. 31–54.
  26. Ланкастер К. Перемены и новаторство в технологии потребления // Веги экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1: пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 326–336.
  27. Лаптева Е. В. Джон Ло — организатор первой финансовой пирамиды в Европе // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2012. №3 (7). С. 45–50.
  28. Лейбенштайн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью» // Сб. «Веги экономической мысли». Теория фирмы. Т. 2: пер. с англ.; под ред. В. М. Гальперина; СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 478–507.
  29. Маршалл А. Принципы политической экономии. М.: Директ-Медиа, 2012. — 2127 с.
  30. 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.
  31. Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений: пер. с англ. М.: Дело, 2002. — 536 с.
  32. Норт Д. К. Институты и экономический рост: историческое введение: пер. с англ. // THESIS. 1993. Вып. 2. С. 69–91.
  33. Норт Д. К. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
  34. Оптнер 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.
  35. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности: пер. с англ. М.: ИРИСЭН; Мысль, 2010. — 447 с.
  36. 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](http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204948/ecsoc_t4_n2.pdf#page=16) (дата доступа 22.06.15).
  37. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. // Веги экономической мысли. Международная экономика. Т. 6: пер. с англ. / под ред. А. П. Киреева. М.: Изд. дом Высш. шк. экономики, 2006. С. 142–153.
  38. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: пер. с англ. М.: Прогресс, 1986. — 472 с.
  39. Розанова Н. М. Эволюция взглядов на конкуренцию и практика антимонопольного регулирования: опыт стран с развитой рыночной экономикой // Экономический журнал. 2001. №2 (2). URL: [http://economicarggu.ru/2001\\_2/04rozanovan.shtml](http://economicarggu.ru/2001_2/04rozanovan.shtml) (дата доступа 15.01.2016).
  40. Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. №3 (21). С. 38–67.
  41. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления: пер. с англ. // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 16–38.
  42. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Сб. «Веги экономической мысли». Теория фирмы. Т. 2: пер. с англ. / под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1999. С. 54–72.
  43. Сален П. Конкуренция / под ред. Г. Е. Алпатов. СПб.: Издательский дом «Нева», 2004. — 96 с.
  44. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: пер. с англ. / предисл. В. С. Афанасьева. М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
  45. Спенс М. Вход, мощность, инвестиции и олигополистическое ценообразование // Сб. «Веги экономической мысли». Теория отраслевых рынков. Т. 5: пер. с англ. / под ред. А. Г. Слуцкого; СПб.: Экономическая школа. 2003. С. 35–52.
  46. Старк Д. Гетерархия: организация диссонанса / пер. с англ. Куракина А. А. Науч. ред. Радаева В. В // Экономическая социология. Электронный журнал. 2009. Т. 10. №1. С. 57–90. URL: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204983/ecsocJanuary2009\[1\].pdf#page=57](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204983/ecsocJanuary2009[1].pdf#page=57) (дата доступа 09.02.16).
  47. Степанов Л. В. Моделирование конкуренции в условиях рынка. М.: Издательство «Академия Естественных наук», 2008. — 114 с.
  48. Стиглер Дж. Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс // Сб. «Веги экономической мысли». Теория фирмы. Т. 2: пер. с англ. / под ред. В. М. Гальперина; СПб.: Экономическая школа. 1999. С. 299–328.
  49. Сударев О. И. Истоки эволюционной парадигмы // Экономический Вестник Ростовского Государственного университета. 2008. Т. 6. №3. С. 81–87. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/istoki-evolyutsionnoy-paradigmy-v-ekonomicheskoy-teorii> (дата доступа 09.02.16).
  50. Тарануха Ю. В. Экономическая природа и сущность конкуренции // Маркетинг в России и за рубежом. 2011. №1 (81). С. 4–17.
  51. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности: пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1996. — 745 с.
  52. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: пер. с англ. СПб.: Лениздат, 1996. — 703 с.
  53. Уильямсон О. И. Природа фирмы: пер. с англ. М.: Дело, 2001. — 360 с.
  54. 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.
  55. Филатов А. Ю., Айзенберг Н. И. Математические модели несовершенной конкуренции. Иркутск: Изд-во Иркутск. гос. ун-та, 2012. — 108 с.
  56. Флигстин Н. Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века / пер.

- с англ. Н. Эдельмана. // Экономическая социология. 2013. Т. 14. № 1. С. 28–53. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/2013/02/01/1304507388/ecsoc\\_t14\\_n1.pdf#page=28](http://ecsoc.hse.ru/data/2013/02/01/1304507388/ecsoc_t14_n1.pdf#page=28) (дата доступа 28.06.15).
57. Фридман М. Методология позитивной экономической науки: пер. с англ. // THESIS. 1994. Вып. 4. С. 20–52.
58. Фрэнк Р. Дарвиновская экономика. Свобода, конкуренция и общее благо / пер. с англ. Н. Эдельмана // Экономическая социология. Электронный журнал. 2013. Т. 14. № 1. С. 54–71. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/2013/02/01/1304507388/ecsoc\\_t14\\_n1.pdf#page=54](http://ecsoc.hse.ru/data/2013/02/01/1304507388/ecsoc_t14_n1.pdf#page=54) (дата доступа 01.07.15).
59. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости. 1992. — 304 с. URL: [http://www.libertarium.ru/lib\\_conceit0](http://www.libertarium.ru/lib_conceit0) (дата доступа 20.01.2015).
60. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / пер. с англ. О. А. Дмитриевой; под ред. Р. И. Капелюшникова. Челябинск: Социум, 2011. — 394 с. URL: <http://www.libertarium.ru/9935>. Дата доступа 20.01.2015.
61. Хей Д., Моррис Д. Теория организации промышленности / пер. с англ., под ред. А. Г. Слуцкого. СПб.: Экономическая школа, 1998. URL: <http://io.economicus.ru/> (дата доступа 20.01.2015).
62. 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](http://ecsoc.hse.ru/data/2013/04/05/1294839705/ecsoc_t14_n2.pdf#page=42) (дата доступа 22.06.15).
63. Хиршлейфер Дж. Инвестиционные решения при неопределенности: подходы с точки зрения теории выбора // Сб. «Вехи экономической мысли». Рынки факторов производства / под ред. В. М. Гальперина; пер. с англ. Т. З. СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 222–261.
64. Чемберлин Э. Х. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / пер. с англ. Э. Г. Лейкина, Л. Я. Розовского; под ред. О. Я. Ольсевича. М.: Экономика, 1996. — 349 с.
65. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1997. — 698 с.
66. Шестаков Д. Е. Держать рынок в кулаке. Рецензия на книги: «Невидимая рука» рынка. 2008 / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Нью-мена; науч. ред. д-р экон. наук, проф. Н. А. Макашева. М.: ИД Изд. дом Высш. шк. экономики; Лал Д., 2009. Возвращение «невидимой руки»: Актуальность классического либерализма в XXI веке. М.: Новое издательство // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 4. С. 92–99. URL: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc\\_t10\\_n4.pdf#page=92](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc_t10_n4.pdf#page=92) (дата доступа 24.01.2016).
67. Ширяев И. М. Зависимость от предшествующего пути развития и создание пути развития как важнейшие концепции в эволюционной экономике // Вопросы регулирования экономики. 2013. Т. 4. № 3. С. 103–112. URL: [http://hjournal.ru/pdf/JER\\_4.3\\_2013/jer\\_4.3-10.pdf](http://hjournal.ru/pdf/JER_4.3_2013/jer_4.3-10.pdf) (дата доступа 22.01.2015).
68. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / пер. с англ. В. С. Автономова. М.: Прогресс, 1982. — 456 с.
69. Шумпетер Й. А. Капитализм, Социализм и Демократия: пер. с англ. / предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. М.: Экономика, 1995. — 540 с. URL: [http://www.libertarium.ru/lib\\_capsocdem](http://www.libertarium.ru/lib_capsocdem) (дата доступа 19.01.2016).
70. Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономической науке / пер. с англ. А. Сафириной // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 81–90. URL: [http://ecsocman.hse.ru/data/969/120/1217/5\\_1\\_3arrow.pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/969/120/1217/5_1_3arrow.pdf) (дата доступа 12.02.15)
71. Эрроу К. Д. Неопределенность и экономика благосостояния здравоохранения: пер. с англ. // Сб. «Вехи экономической мысли». Экономика благосостояния и общественный выбор; под ред. В. М. Гальперина. Т. 4. СПб.: Экономическая школа, 2004. С. 293–338.
72. Эрроу К. Д. Коллективный выбор и индивидуальные ценности: пер. с англ. М.: Изд. дом Высш. шк. экономики, 2004. — 204 с.
73. Crawford S. E. S. Grammar of Institutions. *The American Political Science Review*. 1995. Vol. 89. No. 3 Sept. P. 582–600. URL: [http://www.jstor.org/stable/2082975?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/2082975?seq=1#page_scan_tab_contents) (дата обращения: 09.08.2014).
74. Harsanyi Jon C. Approaches to the Bargaining Problem Before and After the Theory of Games: A Critical Discussion of Zeuthen's, Hicks', and Nash's Theories. *Econometrica*. 1956. Vol. 24. No. 2. Apr. P. 144–157.
75. Hunt S. D. A. General Theory of Competition: issues, answers and an invitation. *European Journal of Marketing*. 2001. Vol. 35. No. 5/6. P. 524–548.
76. Kirzner I. M. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*. 1997. Vol. 35. No. 1. Mar. P. 60–85. URL: <http://econfaculty.gmu.edu/pboettke/summer%20docs/kirzner1997.pdf> (дата обращения: 05.10.2014).
77. Law S. V., Torp S. A. Comparison on national debt and the creation of money. *Student Economic Review*. 2005. Vol. 19. P. 27–36.
78. 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.
79. Nasar S. A. Beautiful Mind. New York: Simon & Schuster, 1998. 442 p.
80. 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 обращения: 19.01.2016).
81. Popescu O. Juan de Matienzo and Tomas de Mercado. Chapter in a book: *Studies in the history of Latin American Economic Thought*. London: Routledge, 1997. P. 15–31. URL: <http://www.ewidgetsonline.net/dxreader/Reader.aspx?token=C%2fb+VGldDXbKxkqgB8wVhw%3d%3d&rand=1506946941&buyNowLink=&page=&chapter> (дата обращения: 29.09.2014).
82. Schelling T. C. Hockey Helmets, Concealed Weapons, and Daylight Saving: A Study of Binary Choices with Externalities. *The Journal of Conflict Resolution*. 1973. Vol. 17. No. 3. Sept. P. 381–428.
83. Wu T. The Great American Information Emperors. *Slate*. 2010 NOV. 7. URL: [http://www.slate.com/articles/technology/technology/features/2010/the\\_great\\_american\\_information\\_emperors/how\\_theodore\\_vail\\_built\\_the\\_att\\_monopoly.html](http://www.slate.com/articles/technology/technology/features/2010/the_great_american_information_emperors/how_theodore_vail_built_the_att_monopoly.html) (дата обращения: 14.09.2014).

## References

- Alchian A. A., Demsetz H. Production, information cost, and economic organization. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Teoriya otraslevykh rynkov*, vol. 5. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola Publ., 2003, pp. 280–317 (in Russian).
- Alchian A. Cost. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Rynki faktorov proizvodstva*, vol. 3. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola Publ., 2000, pp. 401–433 (in Russian).
- Alchian A. *Uncertainty, Evolution and Economic Theory*. Istoki: iz opyta izucheniya jekonomiki kak struktury i procesa. Moscow, GU VShE Publ., 2007, pp. 33–52 (in Russian).
- Andrianov V. D. Evolyutsiya osnovnykh kontseptsii regulirovaniya ekonomiki ot teorii merkantilizma do teorii samoregulyatsii [*The evolution of the basic concepts of the theory of economic regulation from the Mercantilism to self-regulation theory*]. Moscow, ZAO «Izdatel'stvo «Ekonomika» Publ., 2008. 326 p. (in Russian).
- Aristotel'. *Sochineniya* [Compositions]. Vol. 4. Edited by A. I. Dovatura. Moscow, Mysl' Publ., 1983, 830 p. (Translated from Greek).
- Arrow K J. Risk Perception in Psychology and Economics. Transl. By A. Safirova. *THESIS*, 1994. vol. 5, pp. 81–90 (in Russian). Available at: [http://ecsocman.hse.ru/data/969/120/1217/5\\_1\\_3arrow.pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/969/120/1217/5_1_3arrow.pdf). (accepted 12.02.15).
- Arrow K J. *Social Choice and Individual Values*. Moscow, GU VShE Publ., 2004, 204 p. (in Russian).
- Arrow K J. Uncertainty and the welfare economics of medical care. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Ekonomika blagosostoyaniya i obshchestvennyi vybor*; ed. by V. M. Gal'perin, vol. 4. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola Publ., 2004, pp. 293–338 (in Russian).
- Avdasheva S. B. end etc. Konkurentsia i antimonopol'noe regulirovanie. Uchebnik. [*Competition and antitrust regulation*. A Textbook], ed. by A. G. Cyganova, ed. council I. A. Yuzhanov end ect. Moscow, Logos Publ., 1999. 368 p. (in Russian).
- Baumol W. J. Contestable markets: an uprising in the theory of industry structure. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Toriya otraslevykh rynkov*, vol. 5. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola Publ., 2003, pp. 110–140 (in Russian).
- Blaug M. *Economic Theory in Retrospect*. 4th ed. Moscow, Delo Ltd. Publ., 1994. 720 p. (in Russian).
- Blaug M. *Great Economists before Keynes. An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past*. Ed. by M. Starchevskii. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola Publ., 2008. 352 p. (in Russian).
- Blaug M. *Great economists since Keynes: an introduction to the lives and works of one hundred modern economists*. Saint Petersburg, Ekonomikuz Publ., 2009. 384 p. (in Russian).
- Blyumin I. G. *Istoriya ekonomicheskikh uchenii* [History of Economic Thought]. Ed. By F. Ya. Polyanskii. Moscow, Vysshaya shkola Publ., 1961. 268 p. (in Russian).
- Bogdanov D. D. The Formation of Theoretical Views on Competition in the Context of Evolution of Basic Paradigms in the Economic Theory. *Journal of Modern Competition*, 2010, no. 1 (19), pp. 21–30 (in Russian).
- Brodskij V. A. On a system analysis to the concept of «competition». The Formation of Theoretical Views on Competition in the Context of Evolution of Basic Paradigms in the Economic Theory. *Journal of Modern Competition*, 2012, no. 4 (34), pp. 3–10 (in Russian).
- Chamberlin E. *The Theory of Monopolistic Competition: A Re-orientation of the Theory of Value*. Ed. by O. Ya. Ol'sevich. Moscow, Ekonomika Publ., 1996. 349 p. (in Russian).
- Coase R. H. *The company, the market and the right*. Moscow, Novoe izdatel'stvo Publ., 2007. 224 p. (in Russian).
- Coase R. H. The nature of the firm. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Teoriya firmy*, vol 2. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola Publ., 1999, pp. 11–32 (in Russian).
- Crawford S. E. S. Grammar of Institutions. *The American Political Science Review*, 1995, vol. 89, no. 3 Sep., pp. 582–600. Available at: [http://www.jstor.org/stable/2082975?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/2082975?seq=1#page_scan_tab_contents) (accessed 09.08.2014).
- 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).
- Dixit A. K. The role of investment in entry deterrence. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Toriya otraslevykh rynkov*, vol. 5. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola Publ., 2003, pp. 53–71 (in Russian).
- Dixit A. K., Nalebuff B. J. *The Art of Strategy: A Game Theorist's Guide to Success in Business and Life*, ed. by Yatsuk N. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber Publ., 2015. 464 p.
- Filatov A. Yu., Aizenberg N. I. *Matematicheskie modeli neovershennoi konkurentsii* [Mathematical models of imperfect competition]. Irkutsk: Irkut. gos. un-t Publ., 2012. 108 p. (in Russian).
- Fligstein N. The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, 2013, vol. 14, no. 1, pp. 28–53. Available at: [http://ecsoc.hse.ru/data/2013/02/01/1304507388/ecsoc\\_t14\\_n1.pdf#page=28](http://ecsoc.hse.ru/data/2013/02/01/1304507388/ecsoc_t14_n1.pdf#page=28). (accessed 28.06.15).
- Frank R. H. The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, 2013, vol. 14, no 1, pp. 54–71. Available at: [http://ecsoc.hse.ru/data/2013/02/01/1304507388/ecsoc\\_t14\\_n1.pdf#page=54](http://ecsoc.hse.ru/data/2013/02/01/1304507388/ecsoc_t14_n1.pdf#page=54) (accessed 01.07.15).
- Friedman M. The Methodology of Positive Economics. *THESIS*, 1994, vol. 4. pp. 20–52 (in Russian).
- Hannan M. T., Freeman J. The Population Ecology of Organizations *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, 2013, vol. 14, no 2, pp. 42–72. Available at: [http://ecsoc.hse.ru/data/2013/04/05/1294839705/ecsoc\\_t14\\_n2.pdf#page=42](http://ecsoc.hse.ru/data/2013/04/05/1294839705/ecsoc_t14_n2.pdf#page=42). (accessed 22.06.15).
- Harsanyi Jon C. Approaches to the Bargaining Problem Before and After the Theory of Games: A Critical Discussion of Zeuthen's, Hicks', and Nash's Theories. *Econometrica*, 1956, vol. 24, no. 2, Apr., pp. 144–157.
- Hay D., Morris D. *The theory of industrial organization*. Ed. by Slutskii A. G. St. Petersburg, 1998. Available at: <http://io.economicus.ru/> (accessed 20.01.2015).
- Hayek F. *Individualism and Economic Order*. Ed. by Dmitrieva O. A. Ed., by Kapelyushnikov R. I. Chelyabinsk, Sotsum, 2011. 394 p.) Available at: <http://io.economicus.ru/>. (accessed 20.01.2015). <http://www.libertarium.ru/9935>. (Translation from English).
- Hayek F. *The fatal conceit. The Errors of Socialism*. Moscow, Novosti, 1992. — 304 p. Available at: [http://www.libertarium.ru/lib\\_conceit0](http://www.libertarium.ru/lib_conceit0) (accessed 20.01.2015).

34. Hirshleifer J. Investment Decision Under Uncertainty: Choice-Theoretic Approaches Translation from English. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Rynki faktorov proizvodstva*, vol. 3. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola Publ., 2000, pp. 222–261 (in Russian).
35. Hobbes T. *Leviathan, or Matter, form and power of the state of ecclesiastical and civil*. Moscow (Russ. ed. Leviatan, ili Materiya, forma i vlast' gosudarstva tserkovnogo i grazhdanskogo). Moscow, Mysl' Publ., 2001. 478 p.
36. Hunt S. D. A General Theory of Competition: issues, answers and an invitation. *European Journal of Marketing*, 2001, vol. 35, no. 5/6, pp. 524–548.
37. Katz M. L., Shapiro C. Network externalities, competition and compatibility. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Toriya otraslevykh rynkov*, vol. 5. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola Publ., 2003, pp. 500–535 (in Russian).
38. Kirzner I. M. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 1997, vol. 35, no. 1, Mar., pp. 60–85. Available at: <http://econfaculty.gmu.edu/pboettke/summer%20docs/kirzner1997.pdf> (accessed 05.10.2014).
39. Kirzner I. M. Competition and Entrepreneurship (Russ. ed.: A. N. Romanov). *Konkurentsya i predprinimatel'stvo*. Moscow, YUNITI–DANA Publ., 2001. 239 p. Available at: [http://www.libertarium.ru/lib\\_competition](http://www.libertarium.ru/lib_competition). (accessed 09.02.16).
40. Lancaster K. Change and innovation in the technology of consumption. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Teoriya potrebitel'skogo povedeniya i sprosa*, vol. 1. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola Publ., 1993, pp. 326–336 (in Russian).
41. Lapteva E. V. John Law — Organizer of the First Financial Pyramid in Europe. *Gumanitarnye nauki. Vestnik Finansovogo universiteta*, 2012, no. 3 (7), pp. 45–50 (in Russian).
42. Law S. V., Torp S. A comparison on national debt and the creation of money. *Student Economic Review*, 2005, vol. 19, pp. 27–36.
43. Leibenstein H. Allocative efficiency vs. «X-efficiency» // *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Teoriya firmy*. vol. 2. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola Publ., 1999, pp. 478–507 (in Russian).
44. 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.
45. Marshall, A. *Principles of Economics*. Moscow, Direkt-Media Publ., 2012. 2127 p. (in Russian).
46. Nasar S. *A Beautiful Mind*. New York, Simon & Schuster Publ., 1998. 442 p.
47. 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> (accessed 19.01.2016).
48. Nelson R. R., Winter S. G. *An evolutionary theory of economic change* — Moscow, Delo Publ., 2002. 536 p. (in Russian).
49. Neumann, J. Morgenstern, O. *Theory of games and economic behavior*. Russ. ed. by N. N. Vorob'ev. Moscow, Nauka Publ., 1970. 708 p. (in Russian).
50. North D. C. Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction. *THESIS*, 1993, vol. 2, pp. 69–91 (in Russian).
51. North D. *Institutions, institutional change and economic performance*. Russ. ed. by A. N. Nesterenko. Moscow, Fond ekonomicheskoi knigi «Nachala» Publ., 1997. 180 p. (in Russian).
52. Optner S. A. *Systems Analysis for Business Management*. Russ. ed. by S. P. Nikanorova, 2 ed. Moscow, Kontsept Publ., 2003. 206 p. (in Russian).
53. Ostrom E. *Governing the commons. The evolution of institutions for collective action*. Russ. ed. Moscow, IRISEN Publ., 2010. 447 p. (in Russian).
54. Popescu O. Juan de Matienzo and Tomas de Mercado. Chapter in a book: *Studies in the history of Latin American Economic Thought*. London: Routledge Publ., 1997, pp. 15–31. Available at: <http://www.ewidgetsonline.net/dxreader/Reader.aspx?token=C%2fb+VGldDXbKxkqB8wVhw%3d%3d&rand=1506946941&buyNowLink=&page=&chapter> (accessed 29.09.2014).
55. Radaev V. V. Chto takoe konkurencija? [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](http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204948/ecsoc_t4_n2.pdf#page=16) (accessed 22.06.15) (in Russian).
56. Ricardo D. The Principles of Political Economy and Taxation. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Mezhdunarodnaya ekonomika*, vol. 6. Moscow, Izd. dom Vyssh. shk. ekonomiki Publ., 2006, pp. 142–153 (in Russian).
57. Robinson J. *The Economics of Imperfect Competition*. Russ. ed. Moscow, Progress Publ., 1986. 472 p. (in Russian).
58. Round-table discussion «The competition — a controversial ideal». *Journal of Modern Competition*, 2011, no. 1(25), pp. 31–54 (in Russian).
59. Rozanova N. M. Evolyutsiya vzglyadov na konkurenciyu i praktika antimonopol'nogo regulirovaniya: opyt stran s razvitoi rynochnoi ekonomikoi [The evolution of views on competition and antitrust practice: the experience of countries with developed market economies]. *Ekonomicheskii zhurnal*, 2001, no. 2 (2). Available at: [http://economicarggu.ru/2001\\_2/04rozanovan.shtml](http://economicarggu.ru/2001_2/04rozanovan.shtml) (accessed 15.01.2016) (in Russian).
60. Rubin Y. B. Discussion questions of modern competition theory // *Journal of Modern Competition*, 2010, no. 3 (21), pp. 38–67 (in Russian).
61. Salen P. *Konkurencija* [Competition]. Russ. ed. St. Petersburg, Neva Publ., 2004. 96 p.
62. Schelling T. C. Hockey Helmets, Concealed Weapons, and Daylight Saving: A Study of Binary Choices with Externalities. *The Journal of Conflict Resolution*, 1973, vol. 17, no. 3, Sept., pp. 381–428.
63. Schumpeter J. A. *Capitalism, Socialism and Democracy*. Russ. ed. by V. S. Avtonomov. Moscow, Ekonomika Publ., 1995. 540 p. Available at: [http://www.libertarium.ru/lib\\_cap-socdem](http://www.libertarium.ru/lib_cap-socdem) (accessed 19.01.2016) (in Russian)
64. Schumpeter J. A. *The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Russ. ed. by V. S. Avtonomov. Moscow, Progress Publ., 1982. 456 p. (in Russian).
65. Sherer F., Ross D. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Russ. ed. Moscow, INFRA-M Publ., 1997. 698 p. (in Russian).
66. Shestakov D. E. Derzhat' rynek v kulake [To keep the market in a fist]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*. 2009, vol. 10, no 4, pp. 92–99 Available at: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc\\_t10\\_n4.pdf#page=92](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc_t10_n4.pdf#page=92) (accessed 24.01.2016) (in Russian).
67. Shiriaev I. M. Path dependence and path creation as the most important concepts in evolutionary economics. *Jour-*

- nal of Economic Regulation*, 2013, vol. 4, no. 3, pp. 103–112. Available at: [http://hjournal.ru/pdf/JER\\_4.3\\_2013/jer\\_4.3-10.pdf](http://hjournal.ru/pdf/JER_4.3_2013/jer_4.3-10.pdf) (accessed 22.01.2015) (in Russian).
68. Sudarev O. I. Istoki evolyutsionnoi paradigmy [The origins of the evolutionary paradigm]. *Ekonomicheskii Vestnik Rostovskogo Gosudarstvennogo universiteta*, 2008, vol. 6, no. 3, pp. 81–87. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/istoki-evolyutsionnoy-paradigmy-v-ekonomicheskoy-teorii>. (accessed 09.02.16) (in Russian).
  69. Simon H. A. Theories of decision-making in economics and behavioral science. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Teoriya firmy*, vol. 2. Saint Petersburg, Economycheskaya Shkola Publ., 1999, pp. 54–72 (in Russian).
  70. Simon H. A. Rationality as Process and as Product of Thought. *THESIS*, 1993, vol. 3, pp. 16–38 (in Russian).
  71. Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Russ. ed. Moscow, Ekskmo Publ., 2007. 960 p. (in Russian).
  72. Spence M. Entry, capacity, investment and oligopolistic pricing. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Toriya otraslevykh rynkov*, vol. 5. Saint Petersburg, Economycheskaya Shkola Publ., 2003, pp. 35–52 (in Russian).
  73. Stark D. The Sense of Dissonance *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, 2009, vol. 10, no 1. Available at: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204983/ecsocJanuary2009\[1\].pdf#page=57](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204983/ecsocJanuary2009[1].pdf#page=57). (accessed 09.02.16) (in Russian)
  74. Stepanov L. V. *Modelirovanie konkurentsii v usloviyakh rynka* [Modeling Competition in the marketplace] Moscow, Akademiya Estestvoznaniya Publ., 2008. 114 p. (in Russian).
  75. Stigler J. Perfect competition, historically contemplated. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Teoriya firmy*, vol. 2. Saint Petersburg, Economycheskaya Shkola Publ., 1999, pp. 299–328 (in Russian).
  76. Taranukha Yu. V. Ekonomicheskaya priroda i sushchnost' konkurentsii [The economic nature and essence of the competition] *Marketing v Rossii i za rubezhom*, 2011, no. 1 (81), pp. 4–17 (in Russian).
  77. Tirole J. The theory of industrial organization. Russ. ed. St. Petersburg, Ekonomicheskaya shkola Publ., 1996. 745 p. (in Russian).
  78. Vernon R. International investment and international trade in the product cycle. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Mezhdunarodnaya ekonomika*, vol. 6. Moscow, Izd. dom Vyssh. shk. ekonomiki Publ., 2006, pp. 512–522 (in Russian).
  79. Weston J. F. The Profit Concept and Theory: A Restatement. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Rynki faktorov proizvodstva*, vol. 3. Saint Petersburg, Economycheskaya Shkola Publ., 2000, pp. 450–485 (in Russian).
  80. Williamson, O. *The economic institution of capitalism*. Russ. ed. St. Petersburg, Lenizdat Publ., 1996. 703 p. (in Russian).
  81. Williamson, O. *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*. Russ. ed. Moscow, Delo Publ., 2001. 360 p. (in Russian).
  82. Wolinsky A. The nature of competition and the scope of firms. *Sb. Vekhi ekonomicheskoi mysli. Toriya otraslevykh rynkov*, vol. 5. Saint Petersburg, Economycheskaya Shkola Publ., 2003, pp. 141–159 (in Russian).
  83. Wu T. *The Great American Information Emperors*. Slate, 2010, nov. 7. Available at: [http://www.slate.com/articles/technology/technology/features/2010/the\\_great\\_american\\_information\\_emperors/how\\_theodore\\_vail\\_built\\_the\\_att\\_monopoly.html](http://www.slate.com/articles/technology/technology/features/2010/the_great_american_information_emperors/how_theodore_vail_built_the_att_monopoly.html) (accessed 14.09.2014).

---

A. Pilipuk, Institute of System Researches in Agroindustrial Complex of National Academy of Sciences of Belarus, Minsk, Belarus, [pilipuk.andrei@gmail.com](mailto:pilipuk.andrei@gmail.com)

## The development of the scientific theory of effective competition

The main objective of the research was to find out differences between effective and ineffective competition. The study include a review of authors before A. Smith, classic works, static, dynamic, evolutionary approaches, theory of games and others. Based on the findings we give an own definition of competition in term of dynamic self-organization of individuals through bargaining in a complex social-economic system. In the theoretical part of the study we showed a logical development of understanding the role of competition from necessity of perceived fight to the efficient, safe and compromise exchange of the goods in base of accepted price ratios. We used the game theory as a key model of competition. It allowed us to prove some existence of positive and negative effects. The study showed a role of uncertainty as a main problem to overcome through competition and endogeneity of the competitive conditions, which depends from the externalities, path dependence and network effects. Consistent to earlier research the study supported the hypothesis that effective competition occurs without conflict, that is possible because of the frequency of the bargaining and asset specificity.

**Keywords:** competition, effective competition, self-organization, the game theory, conflict, externalities, network effects, path dependence, uncertainty, frequency, Asset specificity.

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

**For citation:** 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).