

Коваленко А. И., канд. экон. наук, заместитель главного редактора журнала «Современная конкуренция», г. Москва, alkovalenko@mpra.ru

О КОНКУРЕНЦИИ ТЕОРИЙ КОНКУРЕНЦИИ

Цель настоящей работы — охарактеризовать развитие научной дискуссии, проходящей на страницах журнала «Современная конкуренция», и попытаться примирить кажущиеся противоположными позиции участников научной полемики, а также изложить позицию автора по ряду ключевых пунктов дискуссии.

Ключевые слова: теория конкуренции, структурный и деятельностный подход, типы рынков, научная полемика.

Введение

Научная дискуссия по вопросам теории конкуренции была инициирована журналом «Современная конкуренция» весной 2009 года, когда была опубликована статья Ф. Хайека «Смысл конкуренции»¹. После этого научная дискуссия продолжилась рядом статей российских исследователей².

Новый импульс теоретическая дискуссия приобрела в связи с проведением 19 мая 2010 г. круглого стола «Вопросы теории конкуренции»³, а также публикацией статьи главного редактора журнала Ю. Б. Рубина «Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции»⁴, в которой кратко изла-

гались позиции научно-педагогической школы Кафедры теории и практики конкуренции Московской финансово-промышленной академии.

Развивая сюжеты круглого стола, в своей статье Ю. Б. Рубин рассмотрел возможность формирования специальной теории конкуренции как отдельной отрасли знаний, предлагая использовать в качестве ее системообразующего признака конкурентные действия.

Развернутый отчет о круглом столе «Вопросы теории конкуренции»⁵ и статья Ю. Б. Рубина позволяют сделать вывод о смене предмета научной дискуссии журнала, и о начале второго этапа обсуждения теоретических вопросов конкуренции. В связи с этими двумя событиями стержневое значение в научной дискуссии приобретает вопрос об общей теории конкуренции. Если ранее на страницах журнала обсуждались, на наш взгляд, мало оспоримые тезисы о причинах применения в практико-ориентированных экономических исследованиях концепции совершенной конкуренции, то на круглом столе артикулировались позиции, не нашедшие единогласия. По нашему наблюдению, участники круглого стола

¹ Хайек Ф. Смысл конкуренции // Современная конкуренция. 2009. №3 (15). С. 18–28.

² Светульников С. Г. Теория конкуренции: абстрактное и идеализированное // Современная конкуренция. 2009. №4 (16). С. 60–66; Дегтярев К. С. Что такое конкуренция? // Современная конкуренция. 2009. №4 (16). С. 67–74.; Богданов Д. Д. Становление теоретических представлений о конкуренции в контексте эволюции основных парадигм экономической теории // Современная конкуренция. 2010. №1 (19). С. 21–31.

³ Круглый стол «Вопросы теории конкуренции». // Современная конкуренция. №3 (21). 2010. — С. 4–37

⁴ Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции. // Современная конкуренция. №3 (21). 2010. — С. 38–67.

⁵ Круглый стол «Вопросы теории конкуренции». // Современная конкуренция. №3 (21). 2010. — С. 4–37.

не смогли позитивно договориться по целому ряду вопросов, что только подхлестнуло дальнейшее развитие научной дискуссии и придало ей полемический характер.

Как и следовало ожидать, после проведения круглого стола, на котором участники не смогли прийти к консенсусу, стали появляться отдельные статьи и материалы от авторов, желающих продолжить столь интересную дискуссию и более аргументированно изложить свои научные взгляды по обсуждавшимся вопросам.

Одной из таких работ является статья Ю. В. Таранухи «К вопросу об универсальной или единой теории конкуренции», на две трети состоящая из критики позиций Ю. Б. Рубина.

Единство методологии

Статья Ю. В. Таранухи начинается с постулирования исключительного значения единства в понимании природы и сущности явления в любой отрасли научного знания. Это достаточно удачное начало статьи, которое можно считать примером выверенного научного стиля. К сожалению, дальнейшее содержание работы «К вопросу об универсальной или единой теории конкуренции» не способствует установлению такого единства, чем подтверждает правоту еще одного удачного, на наш взгляд, вступления к научной статье: «Ни одно понятие в экономике — и ни в какой другой области — никогда не удается определить настолько четко, чтобы его смысл оставался ясен в любых обстоятельствах»⁶.

Казалось бы, экономисты достигли согласия в вопросе о значении конкуренции в экономической системе. Однако научное сообщество не достигло чего-то большего, чем конвенции об относительной, инструментальной ценности конкуренции. Кон-

куренция в качестве свойства и признака рынка — понятна и бесспорна, но, концептуализируя конкуренцию как самостоятельное явление, исследователи сталкиваются с проблемами, причины которых Ю. В. Тарануха видит в отсутствии методологического единства. Не ясно, является ли конкуренция безусловным общественным благом, самоценностью или средством обеспечения других благ; нужно ли ее развивать или только защищать; состоит ли конкуренция из конкурентных действий или рыночных условий. Сегодня стоят серьезные вопросы об адвокатировании конкуренции и эффективности антитраста. И в этом контексте важно не упустить то единственное, до чего все же удалось договориться: децентрализованный способ принятия рыночных решений, при отсутствии возможности отдельных субъектов влиять на эти решения, является наиболее эффективным из всех имеющих в хозяйственной практике способов распределения ресурсов, несмотря на внешние эффекты, трансакционные издержки и провалы рынка.

Согласно взгляду Ю. В. Таранухи, в отсутствии консенсуса по вопросам содержания, механизма и природы конкуренции нет ничего страшного. Единомыслия среди исследователей может и не быть, но единство в понимании сущности и природы явления предполагает методологическую общность подходов к его исследованию. Сложно сказать, было ли это результатом сознательного выбора или произошло спонтанно, но благодаря статье Ю. В. Таранухи, в качестве общего методологического базиса построения специальной теории конкуренции выдвигается такой метод научного исследования, как полемика.

В полемических статьях разговор может идти уже не о содержании научного термина, а о его понимании одним ученым, и о понимании третьим лицом этого понимания. Так, дискуссия может углубляться во взаимную научную рефлексивность и проходить достаточно далеко от актуальных научных вопросов.

⁶ Стиглер Дж. Совершенная конкуренция, исторический экскурс. // Вехи экономической мысли. Т. 2. СПб, 1995.

И прежде чем вдаваться в подробности научной аргументации, следует указать, что Ю. Б. Рубин и Ю. В. Тарануха являются представителями двух различных научно-педагогических школ. И прийти к продуктивным результатам в такой научной полемике можно, только если диалог между представителями разных научных школ не превратится в «спор слепого с глухим».

Общая теория конкуренции

Самый важный вопрос научной дискуссии в первой своей формулировке был озвучен на круглом столе «Вопросы теории конкуренции» следующим образом: «Возможна ли комплексная или системная концепция конкуренции, отражающая представленное в теории многообразие трактовок конкуренции?»⁷.

Уже в статье Ю. Б. Рубина этот вопрос сформулирован как «вопрос о возможном оформлении специальной теории конкуренции как относительно самостоятельной отрасли научного знания»⁸. Ю. Б. Рубин положительно отвечает на этот вопрос, замечая, что «жизнеспособность и конкурентоспособность новой отрасли знаний будут зависеть от того, насколько быстро могут быть найдены ключевые системообразующие звенья теории, которые способствовали бы формированию интегральных представлений как альтернативы осколков научного почкования»⁹.

Ю. В. Тарануха ставит вопрос уже о единой, общей, универсальной или объединительной теории конкуренции. В какой-то момент становится понятно, что он вкладывает в эти слова настолько разные смыслы, что в итоге, отказывая в праве на существование «объединительной» теории, прихо-

дит к выводу, что многообразие признаков, форм и функций конкуренции можно сохранить в «общей», «универсальной» теории. Какую из этих «типов теорий» он называет «единой» — не ясно. Но, исходя из контекста, можно предположить, что «единая» теория для Ю. В. Таранухи ближе к «объединительной», чем к «общей». Впрочем, это менее важно, чем сам факт позитивного ответа. В данном случае непринципиально, будет ли общая теория конкуренции «включать и объединять» или «отражать и сохранять» в себе различные подходы к конкуренции; будет ли она базироваться на общей методологии или на интеграции методологических платформ.

Конкуренция и соперничество

Помимо принципиальной возможности создания общей теории конкуренции, также важно согласие обоих авторов в неактуальности терминологических споров об определении «конкуренции» и предложений разделять «конкуренцию» и «соперничество».

Ю. Б. Рубин справедливо связывает возникновение этой проблематики с противоположностью структурного и поведенческого подходов к пониманию конкуренции. Но он вовсе не настаивает на выделении соперничества в качестве предмета отдельной от конкуренции исследовательской программы.

По нашему мнению, конкуренция есть внешнее проявление соперничества, а соперничество — внутренний механизм конкуренции, и отделение этих явлений по предмету не будет способствовать построению общей теории.

Ю. В. Тарануха не отвечает на предложение разделять конкуренцию и соперничество ни согласием, ни отказом «в силу надуманности проблемы»¹⁰. Классический, тиражируемый пример с фермерами, которые конкурируют, не соперничая, Ю. В. Тарануха

⁷ Круглый стол «Вопросы теории конкуренции». // Современная конкуренция. №3 (21). 2010. — С. 5.

⁸ Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции. // Современная конкуренция. №3 (21). 2010. — С. 38.

⁹ Там же. — С. 42.

¹⁰ Тарануха Ю. В. К вопросу об универсальной или единой теории конкуренции. // Современная конкуренция. №6 (24). 2010. — С. 84.

не принимает, «так как само понятие „экономика” несет в себе печать взаимодействия»¹¹. Он полагает, что если взаимодействие агентов ими не осязается, это не значит, что здесь нет соперничества. Такая позиция, скорее, может быть принята в качестве аргумента в пользу отождествления конкуренции и соперничества.

Важным является и опасение того, что конкуренция без соперничества лишается содержательного наполнения. Ю. В. Тарануха отмечает, что «у сторонников необходимости разграничения понятий термин „конкуренция” лишен содержательного наполнения. Неслучайно он приобретает какой-то смысл, только будучи дополненным прилагательными „совершенная” и „несовершенная конкуренция”. Причем и в этом случае совершенная конкуренция и несовершенная конкуренция — прилагательные к существительному „модель рынка”, но не к понятию „конкуренция”»¹².

Итак, оба автора согласны определять конкуренцию как соперничество. Но, как будет показано ниже, это не снимает противоречия поведенческого и структурного подхода к пониманию конкуренции.

Во-первых, важно определиться с понятием соперничества. В этом понятии, так же, как и в терминах: конкуренция, борьба, состязание, соискание — можно выделить две составляющие:

1) совокупность действий, деятельность, «притязание на что-либо и действие в соответствии с этим притязанием» (соперничество как деятельность);

2) противопоставленность интересов (соперничество как состояние, противоположное сотрудничеству и кооперации).

Противопоставленность интересов и целей субъектов рынка возвращает нас к конкурентным состояниям, диспозициям. То есть

¹¹ Тарануха Ю. В. К вопросу об универсальной или единой теории конкуренции. // Современная конкуренция. № 6 (24). 2010. — С. 85.

¹² Там же.

в термине «соперничество» все равно остается двусмысленность состояния и деятельности. Он нисколько не снимает напряжения между конкурентными действиями и конкурентным состоянием.

Сама же эта противопоставленность интересов часто описывается как складывающаяся у любых двух конкурентов ситуация, при которой достижение своей цели одним субъектом лишает второго возможности достичь своей цели.

Но реальная конкурентная ситуация не исключает возможности удовлетворения интересов сразу нескольких соперников.

Если конкурентные действия субъектов приводят к развитию отрасли, от этого выигрывают все конкуренты. Следует констатировать, что конкурирующие в одних областях предпринимательской деятельности субъекты могут не относиться друг к другу, как соперники, в других направлениях деятельности, и при этом будет сохраняться их невозможность влиять на рыночные условия.

Во-вторых, конкуренция, отождествленная с соперничеством, имеет слишком расширительное толкование — как борьба любых субъектов за лучшие условия существования и развития. Более того, в таком смысле конкуренция всепроникающа и неустранима. Можно говорить о сохранении конкуренции и перетекании ее в разные формы. Так, например, государственное регулирование цен на продовольственные товары, ограничивая конкуренцию продавцов, переносит конкурентное напряжение в сферу потребления дефицитного товара.

С точки зрения поведенческого подхода конкуренция сохраняется, но приобретает иную форму, с точки зрения структурного подхода конкуренция ограничивается, так как рынок сужается и предложение падает.

Поэтому, определяя экономическую конкуренцию через соперничество, важно задать некоторый структурный предел термина, чтобы не превращать войну, конкурс

и судебный спор в однопорядковые для исследования явления.

В этом контексте определение конкуренции в Федеральном законе № 135-ФЗ «О защите конкуренции» является образцовым примером синтеза поведенческого и структурного подхода, в котором рассматривается лишь отдельный тип соперничества. Пункт 7 статьи 4 этого закона определяет конкуренцию, как «соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке». Здесь важен не сам факт невозможности конкурентов влиять на общие рыночные условия (состояние), а деятельная природа такой невозможности.

Ю. В. Тарануха разделяет конкурентное состояние рынка и конкурентный процесс соперничества: «...понимание конкуренции как состояния рынка, т. е. в качестве его признака, в принципе допустимо. Недопустимо то, что такое ее понимание, обусловленное спецификой применяемой методологии анализа, переносится на само явление, которое представляет собой не застывшее состояние, а процесс самого ожесточенного соперничества»¹³. Но из чего состоит этот процесс соперничества, как не из конкурентных действий? Таким образом, разделение по факту происходит, но имеет место несогласие в терминах, в том, как называть конкурентное состояние и конкурентный процесс. А действительно важными здесь является вопрос о том, что же следует положить в качестве ключевого системообразующего звена общей теории конкуренции: конкурентное состояние рынка или конкурентный процесс соперничества.

¹³ Тарануха Ю. В. К вопросу об универсальной или единой теории конкуренции. // Современная конкуренция. №6 (24). 2010. — С. 86.

Конкурентные действия

С вопросом различения конкуренции и соперничества напрямую связан и сюжет о деятельностном феномене конкуренции. Ю. В. Тарануха выступает против предложения Ю. Б. Рубина рассматривать деятельностную основу конкуренции как ее системообразующий признак.

Ю. Б. Рубин пишет: «...„деятельные“ подходы к исследованию конкуренции помещают в центр внимания совокупность действий, которую следует определять как „конкуренцию“. Авторы интересуют прежде всего не то, что происходит на рынке, где разворачивается конкуренция, а то, как она делается, каковы ее операционные характеристики и место в используемых конкретными участниками рынка моделях маркетинга, предпринимательства или менеджмента; не то, какой силой, интенсивностью обладает конкуренция, какие барьеры ограничивают конкурентную экспансию, а то, каким образом участникам рынка удается управлять интенсивностью собственных конкурентных действий, усиливать конкуренцию, наращивать конкурентные преимущества, избавляться от конкурентных недостатков, преодолевать конкурентные барьеры и справляться с соперниками в условиях относительной неопределенности рынков»¹⁴.

По сути, Ю. В. Тарануха выдвигает три контраргумента такому предложению: Конкуренция не может быть сведена к действиям, потому что:

1) «...действия могут быть разными, в том числе и совершенно не конкурентными, а, напротив, противоположными по своей природе, например, направленными на сотрудничество»¹⁵;

¹⁴ Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции. // Современная конкуренция. №3 (21). 2010. — С. 39–40.

¹⁵ Тарануха Ю. В. К вопросу об универсальной или единой теории конкуренции. // Современная конкуренция. №6 (24). 2010. — С. 86.

2) «...если рассматривать конкуренцию как действия, тогда конкурентная политика неизбежно будет превращаться в политику защиты не конкуренции, а конкурентов»¹⁶;

3) «...не действия составляют ту экономическую базу, на которой зиждется конкуренция. Напротив, сами эти действия — следствие конкурентного состояния экономики, принуждения, которое оказывает на своих участников конкуренция»¹⁷.

Первый аргумент основан на противопоставлении сотрудничества и соперничества (конкуренции). Правда, структурный подход не исключает ситуации, при которой ограниченность или невозможность влиять на общие рыночные условия могут устанавливаться и при действиях, демонстрирующих сотрудничество и координацию конкурентов. Конкурентные стратегии и реализующие их действия могут носить координационный и интеграционный характер, но это не лишает их конкурентного характера, если они порождаются конкурентным состоянием рынка. Однако можно даже не оспаривать дихотомию «сотрудничество — конкуренция», так как она не приводит к ошибочности выбора конкурентных действий в качестве предметной базы теории конкуренции.

Напротив, тот факт, что действия бывают разными (конкурентные действия соперничества могут быть недобросовестными и запрещенными, а соглашения о сотрудничестве могут положительно стимулировать добросовестную конкуренцию), только подтверждает важность понимания конкуренции как совокупности действий.

Второй аргумент основывается на смешении государственной конкурентной политики и отдельной исследовательской программы, и повторяет известное требование к антитрасту: защищать конкуренцию,

¹⁶ Тарануха Ю. В. К вопросу об универсальной или единой теории конкуренции. // Современная конкуренция. № 6 (24). 2010. — С. 87.

¹⁷ Там же. — С. 86.

а не отдельных конкурентов. Парадокс заключается в том, что в силу нередкой противопоставленности экономических интересов конкурентов санкция, пресекающая антиконкурентную практику одного субъекта, может быть представлена как мера защиты другого субъекта. Дело в том, что для обеспечения невозможности кого-либо влиять на цену, запрету и поощрению подвергаются не фирмы как таковые, а их методы конкурентной борьбы. Поэтому важно фокусироваться не на «личности» конкурентов, а на эффективности и общественной полезности их конкурентных практик.

Третий аргумент несостоятелен в силу одностороннего понимания механизма конкуренции. Ю. В. Тарануха считает, что «фирмы конкурируют при заданных условиях и предопределенном рынком выборе. Иначе говоря, их конкурентные действия не могут выходить за рамки тех, которые задаются рынком»¹⁸. Но при этом игнорируется тот факт, что рамки конкурентных действий фирм задаются ни чем иным, как этими же самыми конкурентными действиями фирм. Конкурентное состояние рынка не напрямую обеспечивается объективными особенностями спроса, антимонопольными запретами, барьерами входа на рынок. Все эти объективные условия стимулируют конкурентное поведение, которое самоограничивается и констатируется наблюдателями как состояние рынка.

Таким образом, зависимость конкурентных действий субъектов от объективных условий хозяйствования не опровергает трактовку конкуренции как ряда действий. Напротив, взаимозависимость конкурентных действий и условий рынка (в гарвардской парадигме «структура-поведение-результат») только подтверждает возможность положения конкурентного действия в основу теории конкуренции.

Но даже не продуктивность деятельности конкурентного подхода здесь оспаривается. По су-

¹⁸ Там же. — С. 85.

ти, вопрос состоит в том, что должно быть положено в фундамент общей теории конкуренции:

- лучшие рыночные практики (что должны делать конкуренты, чтобы достичь успеха);
- условия конкурентного рынка (что должны делать государственные органы в целях защиты и развития конкуренции).

Ю. В. Тарануха отмечает: «Действия — важная, но только одна, субъективная сторона конкурентного процесса. Но у него есть и другая, объективная сторона, которая представлена совокупностью конкурентных условий. В каких бы формах не проявлялись эти условия — отраслевых структурных параметров или регулирующих институтов, они оказывают серьезное влияние на принятие решений агентами конкуренции, т. е. на их действия... конкурентные действия, являясь формой выражения субъективного восприятия и обработки рыночной информации, обуславливаются объективными факторами. И, как раз, состояние конкуренции, понимаемое как совокупность этих объективных факторов, направляет действия предпринимателя»¹⁹.

Ю. В. Тарануха отказывается конкурентным действиям в центральной роли в исследовательской программе, потому что понимает их как субъективный результат, а не объективное условие конкуренции.

Между тем, конкурентные действия могут представлять собой не только эмпирическую, но и нормативную базу исследования конкуренции. Так, например, повышение интенсивности конкуренции может привести к распространению недобросовестных конкурентных практик.

Как отмечает Ю. Б. Рубин: «Конкуренция, несомненно, является признаком определенного состояния рынков и критерием оценки баланса сил участников этих рынков, а также устойчивости мер антимонопольного

регулирования рынков со стороны антимонопольных органов. Вместе с тем, оценивая состояние конкуренции на рынке, включая степень его монополизации и уровень эффективности инструментария противодействия монополистической деятельности и злоупотреблению доминирующим положением, нельзя забывать о самих субъектах конкуренции, действия которых приводят к тому или иному состоянию рынка. Важно понимание, наряду с конкурентным состоянием рынка, состояния (позиции, результаты, преимущества и недостатки) участников рынка, совершающих конкурентные действия»²⁰.

В идеале, общая теория конкуренции должна выработать и апробировать набор добросовестных конкурентных практик (моделей ведения бизнеса), выявить объективные рыночные условия, способствующие принятию стратегических решений, реализуемых в соответствующем конкурентном поведении, и предложить меры государственного воздействия с целью создания таких условий. Поэтому конкурентная политика должна превращаться из политики по защите конкуренции в политику по стимулированию определенных конкурентных действий, независимо от их субъекта. И в этом контексте методологическая увязка действия и условий конкуренции очень важна.

Именно деятельностный подход определяет актуальность терминов «конкурентная стратегия и тактика», «конкурентная ситуация», «конкурентное позиционирование», «конкурентное преимущество», «модели конкуренции», «методы конкуренции».

Если мы принимаем за методологический базис общей теории конкуренции совокупность структурных рыночных условий, тогда, согласно Ю. Б. Рубину, «под конкуренцией, вопреки общепринятому смыслу данного термина, понимается лишь способность

¹⁹ Тарануха Ю. В. К вопросу об универсальной или единой теории конкуренции. // Современная конкуренция. №6 (24). 2010. — С. 87.

²⁰ Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции. // Современная конкуренция. №3 (21). 2010. — С. 50.

к соперничеству, но не само соперничество, лишь предпосылка конфликтного поведения акторов и экономических агентов, но не оно само. По сути, конкуренция участников рынка предстает как исключительно их конкурентоспособность, но не конкурентные действия, осуществляемые ради обнаружения и подтверждения конкурентоспособности»²¹.

Профессиональная конкуренция

Еще одним «камнем преткновения» стал тезис о реализации в конкуренции профессиональных интересов субъектов. Прежде всего, следует прояснить оспариваемый тезис, потому что большинство критики в его адрес возникает из-за непонимания.

Конечно, субъектами конкуренции являются индивидуальные предприниматели и юридические лица, при этом носителями профессиональных интересов выступают физические лица. Нелепым было бы предположение о том, что предприятия, корпорации и другие объединения капиталов могут иметь и реализовывать профессиональные интересы. Фирмы реализуют ключевые компетентности. А при рассмотрении профессиональных интересов в конкуренции речь идет о людях: инвесторах, предпринимателях, руководителях, менеджерах и т. д. Их профессиональный интерес может быть реализован в процессе осуществления конкурентных действий посредством извлечения прибыли, получения заработной платы и бонусов. Это несколько шире, чем «конкуренция в профессии», но из этого не следует делать вывод о «конкуренции как профессии». Речь идет лишь о том, что конкуренция способствует совершенствованию профессиональных навыков ее участников.

И здесь никак не обойтись без деятельностного подхода к конкуренции. Поэтому

²¹ Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции. // Современная конкуренция. №3 (21). 2010. — С. 40–41.

противники понимания конкуренции как деятельности не могут согласиться и с существованием профессиональной конкуренции. Практическая значимость данной концепции, на наш взгляд, заключается в упорядочивании соперничества как процесса профессионализации его субъектов, и дополнении профессиональной компетентностной модели специалиста отдельным блоком, содержащим компетентности конкурентного поведения: способности выдерживать конкурентное напряжение и совершать конкурентные действия.

Компетентностный подход можно и нужно использовать в теории конкуренции для раскрытия природы конкурентных преимуществ, как ключевых компетентностей фирмы, и понимания того, как личная профессионализация структурируется и трансформируется в компетентность фирмы.

Дихотомия «конкуренция — монополия»

Противопоставление конкуренции и монополии является конституирующим признаком классических и неоклассических экономических теорий. В этом контексте нам непонятны риторические намерения Ю. В. Таранухи. Он пытается адвокатировать марксизм, отказывая ему в постулировании этой «канонической» дихотомии. Более того, он отрицает наличие этого противопоставления уже у А. Смита. Конечно, его аргументы справедливы, если монополию и конкуренцию понимать исключительно как две отдельные идеальные модели.

Обозвав отдельные модели «монополией» и «конкуренцией», мы получим дихотомию, которой, как считает Ю. В. Тарануха, нет между монополией и конкуренцией, понимаемых вне рамок структурного подхода. Так, по его мнению, А. Смит понимал под монополией обладание статусными, законодательно закрепленными правами и привилегиями. Таким образом, получается, что вред смитианской монополии для смитианской

свободной конкуренции вовсе не приводит к классической дихотомии.

У К. Маркса есть еще более извиняющий его аргумент — диалектический метод исследования. Ю. В. Тарануха отмечает, что само применение этого метода исключает приверженность дихотомии конкуренции и монополии.

Но нам представляется, что именно применение диалектического метода познания приводит к противоречивости марксистской теории конкуренции, ведь именно на противоречие и опирается диалектический метод — противоположные (полюсные) явления проистекают друг в/из друга. Классическая цитата из К. Маркса про синтез конкуренции и монополии, который «есть не формула, а движение», является как раз примером применения диалектического метода. Поэтому именно отрицание, а не наличие противопоставления монополии и конкуренции, в марксистской теории исключает применение диалектического метода познания.

Следует отметить, что отход от понимания конкуренции и монополии как моделей рынка не снимает противоречия между этими явлениями. Есть более широкое структурное понимание, которое не завязано на многочисленных модельных допущениях. Здесь также наличие одного продавца противопоставляется наличию неограниченного большого количества продавцов.

Дихотомия конкуренции и монополии сохраняется и при отходе от структурного понимания, если мы формулируем эти понятия через баланс рыночной власти: конкуренция как отсутствие возможности влиять на общие условия обращения товара явно противостоит монополии как установленной возможности одного субъекта влиять на рыночные условия хозяйствования конкурентов.

И лишь только в совсем расширенной трактовке конкуренции не возникает описанного противопоставления. Конкуренция, понимаемая как соперничество, со-

храняется и при монополистической структуре рынка, и при рыночной власти одного субъекта, она просто приобретает иные формы.

Но тот факт, что дихотомия рыночных состояний не может исчерпывающе объяснить конкуренцию, не означает, что нужно отказываться от концепции рыночной власти и «невозможности влиять на общие рыночные условия». Это описание конкуренции, являясь неполным и односторонним, имеет ограниченную полезность и может продуктивно использоваться для отдельных отраслей.

Как отмечает Ю. Б. Рубин: «Ведь именно в неценовых, маркетинговых, социально ангажированных «околотоварных» конкурентных действиях, а также в их взаимных и многосторонних комбинациях, в том числе с методами ценовой конкуренции, можно было найти обширные данные о наличии в конкуренции широкого диапазона поведенческих стереотипов, выводящих конкурентные действия далеко за рамки обязательного стремления к монополизации рынков. Напротив, в самих действиях многих конкурентов можно было постоянно обнаруживать признаки благотворной социальной энергетике, влияющей на сглаживание социальных конфликтов и установление консенсуса интересов разных слоев общества, а вовсе не разрушительного проявления деструктивных сил подвижников монополизации рынков»²².

Конкуренты не слепо борются за рыночную власть, они осознают свое конкурентное окружение, отталкиваются от него и действуют с учетом взаимных реакций и намерений. В этом контексте никто из конкурентов, повышающих свою отраслевую эффективность, не стремится к монополизации рынка. За конкуренцией не следует с неизбежностью монополия. Лидерство

²² Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции. // Современная конкуренция. №3 (21). 2010. — С. 48.

в отрасли может быть напрямую не связано с долей рынка и рыночной властью, и соисканием монопольного положения. Система конкуренции является не двух-, а многополюсной.

Заключение

Справедливости ради надо заметить, что статья Ю. В. Таранухи не является в полном смысле полемической. На наш взгляд, наибольшего внимания заслуживает третья часть статьи — «Системный подход к конкуренции», в которой автор предлагает методологический базис общей теории конкуренции. Эта часть будет интересна читателям, отказывающимся вникать в то, что думает X о мыслях Y по поводу идей Z .

В определенной мере нам даже жаль, что Ю. В. Тарануха предваряет оригинальное позитивное изложение системного видения конкуренции «выяснением отноше-

ний» с Ю. Б. Рубиным и адвокатированием взглядов К. Маркса.

В любом случае ясно, что дискуссия, развернувшаяся на страницах журнала «Современная конкуренция», нуждается в пристальном и обстоятельном изучении хотя бы на предмет выявления надуманности противоречий.

Список литературы

1. *Стиглер Дж.* Совершенная конкуренция, исторический экскурс. // Вехи экономической мысли. Т. 2. СПб, 1995.
2. Круглый стол «Вопросы теории конкуренции». // Современная конкуренция. № 3 (21). 2010. — С. 4–37
3. *Рубин Ю. Б.* Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции. // Современная конкуренция. № 3 (21). 2010.
4. *Тарануха Ю. В.* К вопросу об универсальной или единой теории конкуренции. // Современная конкуренция. № 6 (24). 2010.

A. Kovalenko, PhD (Economics), Deputy Chief Editor of Modern Competition Journal, Moscow, alkovalenko@mcpa.ru

ABOUT COMPETITION OF THEORIES OF COMPETITION

The goal of this work — to characterize the development of scientific discussion, happening on the pages of the «Modern competition journal», and try to reconcile the seemingly contradictory position of members of scientific debate, as well as to present the author's position on several key points of discussion.

Key words: theory of competition, the structure and activity approach, types of markets, the scientific controversy.