

# ПАРАДИГМЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

*Осинов Владимир Викторович*

## ОБ ОПЫТЕ ДЕСКРИПТИВНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ КОНКУРЕНЦИИ

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность, дескриптивное исследование<sup>1</sup>, исторический ретроспективный анализ, консолидация теоретических представлений, интуитивно понятная теория, отрицательный результат исследования.

Целью исследования является создание простой, наглядной и интуитивно понятной модели конкуренции, на основе консолидации и систематизации известных теоретических представлений. Рассмотрены с прикладных позиций консервативные представления о конкуренции. Новым в работе является направленность на получение практически применимого результата. Результат исследования отрицательный. Автору не удалось достигнуть поставленной цели с помощью традиционной методологии и известных теоретических представлений о конкуренции.

**Keywords:** competition, competitiveness, descriptive research, the historical retrospective analysis, consolidation of the theoretical representations, intuitively clear theory, negative result of research.

*Research purpose - creation of simple, obvious and intuitively clear model of competition, on the basis of consolidation and streamlining of known theoretical representations. Conservative representations about a competition are considered from applied positions. The orientation on applicable result in real economy is novelty of this work. The result of research is negative. The author has not reached this purpose,*

---

<sup>1</sup> La descripción (испан.), La description (франц.), The description – (англ.) – *описание*.

Дескриптивный (описательный) метод – система процедур сбора, первичного анализа и изложения данных и их характеристик. Имеет применение во всех дисциплинах социально-гуманитарного и естественнонаучного плана. Представляет собой разностороннее описание исследуемой проблемы или существующих представлений о ней, имеющих в соответствующей сфере научной деятельности. Широкая употребительность описательного метода обусловлена многоступенчатостью методологии научного познания, в иерархии которой он занимает первичные позиции – непосредственно после наблюдения. (Компиляция материалов из Википедии – свободной энциклопедии – авт.)

*using only traditional methodology and known theoretical representations about a competition.*

### *Введение*

Теория конкуренции вызывает серьезные научные дискуссии в среде нескольких поколений ученых-экономистов, по праву считаясь одним из наиболее сложных и неоднозначных направлений современной экономической науки. О практической значимости и важности данного научного направления свидетельствует уже факт поддержки конкуренции главным законом страны - Конституцией Российской Федерации (п.1, ст. 8), что является беспрецедентным случаем как для сферы науки, так и для сферы государственного строительства.<sup>2</sup> (Далеко не каждое направление научной или практической деятельности может похвастаться конституционной поддержкой.) Различные проявления конкуренции как обнаруживаются независимо от воли участников рынка, так и являются следствием сознательного управления, будучи результатом применения действующего антимонопольного законодательства. Вышеназванные факторы существенно влияют на экономическую деятельность и не могут не учитываться в выработке стратегии и тактики экономического поведения любого субъекта экономических отношений. Поэтому очевидна необходимость доведения теоретических представлений о конкуренции до такого состояния, которое стало бы достаточно простым, логичным и интуитивно понятным для любого участника экономической деятельности, включая и тот уровень, на котором непосредственно формируется конкурентоспособность или возможность нейтрализации её нежелательных факторов. В качестве такого уровня логично рассматривать практически все уровни управления, начиная от формирования конкурентной стратегии (генеральный директор, президент фирмы), и заканчивая тем уровнем, на кото-

---

<sup>2</sup> Автор считает такое положение глубоко неправильным – нельзя отдавать предпочтение какому-то одному направлению или подходу, т.к. это ограничивает возможности альтернативных направлений и препятствует объективному рассмотрению сущности явления. Тем более, что в том же законодательстве РФ присутствуют положения, позволяющие усомниться в безусловной полезности конкуренции и необходимости её поддержки.

ром реально формируется конкурентоспособность в виде себестоимости продукции или качества товаров и услуг (фактический исполнитель – производственный работник) [28, с.69–79].

Высокие требования к простоте и понятности теории конкуренции привносят необходимость развития среднего и особенно малого бизнеса, как одного из важнейших институциональных факторов развития экономики. Фактически теория конкуренции в её желаемом состоянии должна являться простым, понятным, универсальным и общедоступным рабочим инструментом для управления по данному критерию. По крайней мере, это вытекает из позиционирования конкуренции в качестве одного из тезисов Конституции Российской Федерации, которая не должна содержать каких-либо положений, способных вызвать сомнение или неоднозначную трактовку.

Особую значимость приобретает необходимость наличия строгого, материалистически адекватного и однозначно трактуемого теоретического представления о конкуренции для законодательных и регулирующих органов, направляющих и координирующих экономическую деятельность в масштабах отрасли, региона, государства, и даже на уровне межгосударственных отношений.

Вышеуказанные факторы требуют консолидации и систематизации существующих теоретических представлений о конкуренции. Наиболее очевидным путем реализации данного предложения является утилитарно-ориентированный логический анализ существующей ситуации с опорой на консолидацию, упорядочение и анализ существующих точек зрения отдельных авторитетных ученых-экономистов по заданной проблематике. При этом предполагается, что уже накопленная теоретическая база конкуренции, представленная в трудах как известных ученых прошлого, ставших уже классическими, так и их современных коллег, вполне достаточна для формирования адекватного понимания ситуации и лишь нуждается в соответствующем переосмыслении ранее известных фактов, процессов и тенденций, и их систематизации с целью выявления таких устойчивых, повторяющихся связей в социально-экономических явлениях и процессах, на которые ранее не обращалось должного внимания. Это вытекает из сущности

функционально-целевого подхода, в соответствии с которой оценка и трактовка любого факта, свойства, явления или события однозначно зависит от цели, с которой перечисленные факторы предполагается использовать [7, с.13]. И те устойчивые повторяющиеся связи, тенденции и закономерности, которые не были замечены при исследованиях с прежними целевыми установками, вполне могут быть выявлены при изменении мотивировки исследования.

Указанное предположение в значительной степени основано на результатах обсуждения путей реформирования образования в ходе одного из научных форумов с участием автора настоящего исследования. Участвовавшая в дискуссии научно-педагогическая общественность согласилась с представленной автором точкой зрения, что *«важнейшее значение для развития экономики, улучшения всех сторон жизни, усиления обороноспособности страны и т.д., имеет логическая классификация и систематизация уже накопленных человечеством знаний. ... Только за счет выявления ранее неизвестных закономерностей в уже имеющихся у человечества знаниях, возможно совершение многих научных открытий, радикальное изменение взглядов на общепринятую природу вещей. Неоспоримой предпосылкой для такой точки зрения является известный факт, что максимум 1% из добываемых человечеством знаний им так или иначе используется, а остальные 99% идут в информационные отходы цивилизации»* [24, с.543].

И хотя есть все основания полагать, что попытки упорядочения теоретических представлений о конкуренции делались уже не раз (подобные или похожие примеры наверняка содержатся во многих диссертациях по конкуренции), но отсутствие реальных результатов в виде убедительной интуитивно понятной теории конкуренции, приводит к необходимости их независимого повторения ещё и автором данной публикации.

Возникает закономерный вопрос: чем автор данной статьи может быть объективнее или успешнее своих предшественников, если надумал повторить действие, которое, по его же собственному мнению, последним не удалось реализовать? Побудительным мотивом к этому являются два фактора.

*Во-первых*, отсутствие общепринятого в экономической науке мнения о наличии очевидного для автора проблемного состояния теории конкуренции с точки зрения её прикладной направленности, которое непременно возникло бы как результат объективных исследований конкуренции. (Экономическая наука или не замечает проблему, или считает её слишком малозначительной.) Это позволяет усомниться в объективности предшествующего анализа, по крайней мере, исходя именно из данной конкретной цели.

*Во-вторых*, в связи с успешным апробированием автором так называемого функционально-целевого подхода – ФЦП в ряде работ [27], [29], [30], [32], возникло предположение о перспективности применения этого подхода и для анализа явления конкуренции. Однако, прежде чем использовать этот, пока ещё недостаточно сформированный и проверенный метод, необходимо выполнить контрольный вариант анализа традиционными средствами, но исходя строго из тех же целевых установок, что предусматривается использовать во вновь предлагаемом варианте. Иначе сравнение двух вариантов будет необъективным.

Исходя из сущности функционально-целевого подхода, оптимальным подходом для объективного сравнения двух вариантов должно быть их выполнение с одной и той же однозначно сформулированной целью, на одних и тех же исходных данных (имеющаяся теоретическая база), и при одной и той же квалификации исполнителя. (Исходя из сущности ФЦП, обеспечение сопоставимости двух различных вариантов анализа проще всего и надежнее реализовать, используя одного и того же исполнителя, имеющего одни и те же целевых установки. В роли такого исполнителя предполагается использовать автора настоящего исследования.)

Соответственно, *областью намечаемого исследования* являются уже известные (опубликованные) теоретические представления отечественных и зарубежных ученых о конкуренции и антимонопольном регулировании, а *объектом исследования* – имеющие общезначимый характер реальные экономические связи и процессы, нашедшие отображение в этих представлениях.

В качестве *вспомогательного* инструментария при выполнении данной работы предполагается использовать типовой набор методических средств, таких, как: индукция, дедукция, сравнительный и логический анализ. Которые предполагается использовать, преимущественно, при формировании выводов и комментариев применительно к ситуации, рассматриваемой с помощью основного (т.е. дескриптивного) метода исследования. Наиболее значимая роль отводится этим методам в обосновании необходимости данного исследования.

*1. О противоречивости существующих представлений о конкуренции, как причине проведения исследований*

Ещё одним фактором, обуславливающим необходимость данного исследования, является существенная неоднозначность, (если только не сказать больше – противоречивость) теоретических представлений о конкуренции. Теоретическая трактовка явления конкуренции, также, как и соответствующее ему понятие «конкуренция», а соответственно, и зависимое от них понятие «конкурентоспособность» являются одними из наиболее сложных, противоречивых и неоднозначных компонентов рыночной экономической теории.

*С одной стороны*, очевидна значимость роли конкуренции в рыночной экономике. Свидетельством этому, как уже было упомянуто, является факт признания законодательными органами Российской Федерации конкуренции как свойства рыночной экономики, обеспечивающего её преимущество перед плановой, а также факт принятия мер по развитию конкуренции [37]. То же самое относится и к законодательной защите конкуренции [45]. Более того, поддержка конкуренции предусмотрена даже принятой в 1993 году Конституцией Российской Федерации [16]. Из этого следует юридическое и фактическое признание конкуренции в качестве исключительно важного фактора, что автоматически предполагает её полезность.

*С другой стороны*, тот же законодатель и органы государственного управления Российской Федерации принимают решения в защиту целого ряда монополий от действия стимулирующих конкуренцию законов [44], устанавливают

монопольные тарифы на энергоресурсы, а также практикуют создание государственных корпораций (пример – «Ростехнологии», «Роснано», «Газпром», РАО «ЕЭС», РАО «РЖД» и др.) – т.е. тех же самых монополий, что может трактоваться в пользу прямо противоположной точки зрения. Действием российских и зарубежных законодателей в защиту монополии, является и охрана интеллектуальной собственности, которая при существующем способе ее реализации обеспечивает реальную монополию её владельцам. По монопольному принципу также построены финансовая система страны (в качестве единственной национальной платежной единицы установлен рубль, а право эмиссии предоставлено лишь Центробанку) и большинство элементов системы государственного управления.

Следовательно, по отношению к одному и тому же явлению – конкуренции, – в этой части существует явная коллизия между общепризнанным научным подходом к конкуренции и реальными действиями государства, которые *с данной точки зрения* можно расценивать, как антинаучные и противоречащие Конституции. Тем не менее, они объективно обусловлены существующей ситуацией и в данных обстоятельствах являются глубоко логичными. Кроме того, имеется также несколько законодательных [44] и нормативных [42], [36] актов, обеспечивающих выборочную поддержку ряда монополий от действия конкуренции (так называемых «естественных» монополий), принятие которых также обусловлено комплексом объективных причин и соответствует реальным потребностям экономики. *Это противоречие настолько очевидно, что просто не может быть проигнорировано.*

Сложность и масштаб указанного противоречия, а также конституционно закрепленный статус конкуренции, как неприкосновенной ценности в рыночной экономике, отпугивают потенциальных исследователей от стремления разобраться в ситуации. Однако, последняя не может бесконечно игнорироваться. Факты не только фактического, но и законодательного антиконкурентного вмешательства российского государства в им же законодательно поддерживаемый

процесс конкуренции, предельно отчетливо свидетельствуют, что что-то не в порядке либо в экономической теории (по части трактовки конкуренции), либо в государственном управлении.

В случае актуальности сказанного только для России, в нем можно было бы винить нелогичные действия российского государства. Но аналогичная ситуация отмечена и в нашем геополитическом оппоненте - Соединенных Штатах Америки. Очевидный ущерб от стимулирования конкуренции с помощью антимонопольного законодательства и его правоприменительной практики был отмечен американским профессором Д.Т. Арментано. Последний посвятил критическому анализу антимонопольной политики США целую монографию, основную на анализе большого объема судебной практики в области антимонопольной политики, которая свидетельствует, что «ортодоксальная теория конкуренции и монополии является внутренне противоречивой и некорректной, и не может предоставить разумных оснований для какой бы то ни было антимонопольной политики» [4, с.20].

Так как описанная судебная практика затрагивает отношения транснациональных корпораций, логично судить об актуальности выявленной тенденции и для рыночной трансграничной экономики стран Запада в целом. Учитывая идентичную ситуацию в России, это позволяет судить об общей тенденции, не зависящей от национальных особенностей. При этом общим связующим началом всех стран с рыночной экономикой (а Россия к таким, безусловно, относится), определяющим указанную тенденцию, является лишь рыночная экономическая теория. Следовательно, причины отмеченного противоречия следует, скорее всего, искать именно в ней – в экономической теории. Таким образом, практика экономической деятельности явно указывает на несовершенство экономической теории в части трактовки явления конкуренции и связанных с этой трактовкой последствий.



Однако, не менее значительные противоречия по поводу оценки сущности конкуренции присутствуют и в чисто научных спорах ученых-экономистов между собой. Немалая часть ученых «рыночной ориентации» считает, что «Конкуренция и конкурентная борьба являются главным содержанием функционирования экономической системы, базирующейся на рыночных механизмах, ключевыми категориями в общей схеме категорий рыночного хозяйства» [46, с.5]. Другая же часть ученых принципиально и демонстративно игнорирует вышеупомянутое «главное содержание функционирования экономической системы», т.е., явление конкуренции, как будто бы его вовсе и не существует. (Указанный вывод определяется содержанием фундаментального двухтомника по экономической теории, изданного авторским коллективом в составе 42-х авторитетных ученых под редакцией И.К. Ларионова, Н.Н. Пилипенко и В.Н. Щербакова) [49]. В солидном издании общим объемом 1184 страницы, рассчитанном на студентов, аспирантов и преподавателей экономики, для упоминания о конкуренции вообще не нашлось места, а в качестве основного пути социально-экономического развития России предлагается развивать корпоративные (по сути дела, внутренне неконкурентные) структуры [49, с.281].

Понятие «конкуренция» с прикладной точки зрения не рассматривалось и в отечественной экономической науке дореформенного периода (в частности, в классификаторе ВАК советского периода упоминание о конкуренции, как предмете для изучения применительно к отечественной экономике отсутствует). Тем не менее, это не помешало экономике «планового» периода демонстрировать наиболее высокие результаты за всю историю страны. Подмеченная противоречивость позволяет судить о серьезных проблемах не только в понимании теоретических аспектов конкуренции, её вреда или полезности, но и оценке абсолютного уровня значимости конкуренции, как явления.

Существенно важным фактором в вопросе оценки степени объективности существующей трактовки понятия «конкуренция» является отсутствие общепринятой меры непосредственного количественного измерения параметров данного

явления, если допустить, что оно присутствует в качестве объективной реальности, а не является идеализированной абстракцией, допускающей лишь качественную, во многом субъективную оценку.

Даже в такой не терпящей абстрактности сфере, как правоприменительная практика в области антимонопольного регулирования, пока что приходится руководствоваться преимущественно категориями качественного характера. Указанная ситуация иллюстрируется примером дискуссии по обсуждению очередных поправок в законодательство о конкуренции [14]. При отсутствии прямого показателя, непосредственно измеряющего уровень конкуренции, приходится апеллировать к совокупности косвенных, характеризующих, например, уровень монопольного или коллективного доминирования на рынке или относящихся к такому «центральному» институту антимонопольного законодательства, как понятие и уровень монопольной цены [14, с.10–24]. Это приводит к существенной дискуссионности по части объективности и применимости конкретных методов и подходов оценки, единственным, пожалуй, неоспариваемым тезисом которых следует признать необходимость использования экономического анализа. Однако, «По мнению ведущих российских экономистов в области антимонопольного регулирования, подтвержденному и правоприменительной практикой, антимонопольные органы в настоящее время крайне слабо применяют методы экономического анализа в целом, и применительно к установлению доминирующего положения – в частности» [14, с.16]. При этом отмечается, что «...до вступления в силу «второго антимонопольного пакета» такая возможность вообще не была предусмотрена Законом о защите конкуренции», а в новой части 8 ст.5 этого Закона лишь дается указание на то, что при проведении анализа состояния конкуренции антимонопольный орган должен давать оценку некоторым обстоятельствам, влияющим на состояние конкуренции, что отражает лишь базовые начала экономического анализа. По мнению авторов рассматриваемого обсуждения (А.В. Егорушкин, Е.А. Полякова, Е.С. Хохлов), «именно использование методов экономического анализа следует сделать основным методом совершен-

ствования правоприменительной практики антимонопольных органов на ближайшие несколько лет» [14, с.17]. Получается, что нормативная и правоприменительная практика также не вносят ясности по части теоретической модели или материалистических характеристик конкуренции, поскольку сами ждут подсказок от экономической теории! Но если конкуренция является основной движущей силой рыночной экономики, то разве можно доверять управление этой движущей силой вышеупомянутому механизму, который весьма неоднозначен и ещё только находится в зачаточной стадии своего формирования? Собственно, об этом так или иначе свидетельствует (применительно к экономике) весь анализ последних изменений, внесенных в отечественное законодательство в сфере защиты конкуренции [14]. (Особо отметим, что сказанное вовсе не означает критику внесенных изменений. Как раз наоборот, возникает впечатление, что они объективно необходимы. Просто процесс такого анализа более отчетливо высветил ряд спорных нюансов действующего антимонопольного законодательства, органически вытекающих из соответствующих представлений о конкуренции).

Таким образом, очевидно, что объективность и научность требуют наличия количественных мер измерения, как основы экономического анализа. (С точки зрения автора, наука и научный подход возникают только там и тогда, где и когда появляется возможность количественной меры измерения явления, и исчезают при невозможности применения численных методов) [7, с.13].

В условиях, предполагающих возможность использования силового государственного регулирования и управления экономическими отношениями, исходя из действующей трактовки понятия «конкуренция» и отсутствия строгих количественных критериев его оценки (о чем свидетельствует наличие и содержание антимонопольного законодательства как в России, так и за рубежом – в США), отсутствие логически выверенного, интуитивно понятного, имеющего материалистический смысл и количественную меру измерения теоретического представления о конкуренции, может привести к противоположным оценкам одной и той же экономической ситуации. А это чревато значительным ущербом для экономики уже за счет ошибок правоприменительной деятельности государства

в области антимонопольной политики. О возможности подобных проблем как раз и свидетельствует общий критический анализ отечественного законодательства, регулирующего конкурентные отношения, выполненный в контексте анализа последних изменений, внесенных в это самое законодательство [14].

В качестве одного из доказательств неопределенности и многозначности базового понятия «конкуренция» можно представить сводную таблицу, содержащую известные определения понятия «конкуренция» – (см. таблицу 1). Первые 4 определения, собранные С.И. Ашариной и И.А. Плаксиной [5, с.10], дополняет авторская трактовка, представленная автором данного исследования [12, с.71–77].

Таблица 1

Многообразие известных определений категории «конкуренция»

№ п/п	Определение	Авторы
1	2	3
1	<i>Конкуренция</i> – это ситуация, в которой любой желающий что-либо купить или продать может выбирать между различными поставщиками или покупателями	Т.Г. Философова
2	<i>Конкуренция</i> – это процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для одержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных и субъективных потребностей в рамках законодательства, либо в естественных условиях	Р.А. Фахрутдинов
3	<i>Конкуренция</i> – это экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения разнообразных потребностей покупателей	Г.Л. Азоев, П.С. Завьялов, Л.Ш. Лозовский, А.Г. Поршев, Б.А. Райсберг и др.
4	<i>Конкуренция</i> – ситуация наличия на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов (предприятий), при которой последние (предприятия) могут таким образом использовать свои конкурентные преимущества, чтобы успешно реализовывать свой товар и удовлетворять потребности потребителей	И.В. Моисеева
5	<i>Конкуренция</i> – негативный побочный результат от неурегулированности и/или несбалансированности рыночной экономики. Является следствием небаланса между спросом и предложением и представляет собой интегральную характеристику всего многообразия негативных последствий, инициированных данной причиной.	В.В. Осипов [12, с.71–77]

Помимо обычного разнообразия определений, мы среди определений видим и явную тавтологию (закольцованную ссылку типа «масло масляное»), при которой определение понятия ссылается само на себя или на производное от себя

(см. пункты 2 и 4 таблицы 1). По нашему мнению, это является не простой ошибкой (слишком уж она очевидна даже для студенческой среды), а следствием некритичного подхода, при котором конкуренция воспринимается, как не нуждающееся в пояснениях явление (неделимый атом экономической теории), без внятных попыток анализа того, что оно из себя представляет. По нашему мнению, это явный признак идеализма – когда утверждение основано не на аргументации, а на вере.

При этом необходимо отметить, что приведенный перечень содержит лишь небольшую часть из всех потенциально имеющихся определений и в связи с этим носит скорее демонстрационный характер, чем юридически значимый с точки зрения учета авторских прав всех исследователей, кто внес свой вклад в теорию конкуренции. В частности, в нем отсутствуют определения классиков экономической школы (предполагается, что современные определения сформулированы уже с учетом знания классики и поэтому вобрали в себя весь предшествующий опыт). Т.е., показано лишь то, что мы имеем в итоге на сегодняшний день.

Не меньшей противоречивостью обладает и имеющаяся трактовка соподчиненного понятия «конкурентоспособность». Например, в исследовании К.Г. Бородин [10, с.12, 13], предназначенном для использования в научных организациях, ведущих исследования в области рыночной конъюнктуры, международной торговли и на экономических факультетах высших учебных заведений, приведен анализ семи весьма распространенных и достаточно убедительных (каждая со своей локальной точки зрения) трактовок этого понятия, ни одну из которых нельзя признать полностью удовлетворительной (иначе бы из всех семи сохранилась только она одна). Что не удивительно ввиду отсутствия строгой идентификации базового («материнского») понятия – конкуренции.

К.Г. Бородин отмечает, что «в экономической литературе пока отсутствует согласованное определение конкуренции». А «значительные затруднения, связанные с выводом универсального определения, состоят в спецификации уровня исследования, на котором предполагается измерить конкурентоспособность»

[10, с.11]. При этом расхождения в определении понятия «конкурентоспособность» связываются с различиями в методологиях исследования. Одни методы направлены на обеспечение интересов статистики внешней торговли, другие – на анализ используемых ресурсов, третьи – исследуют возможности оценки конкурентоспособности на национальном уровне, и т.д. И уже в соответствии с избранной методологией и уровнем исследования, как правило, предлагается актуальная для неё версия определения конкурентоспособности [10, с.11]. (Здесь следует внести поправку: с нашей точки зрения, трактовка данного свойства изначально зависит вовсе не от методов исследования, а от целей исследования. Метод исследования является лишь функцией, зависимой от выбранной цели. А уже цель исследования, в свою очередь, определяет выбор соответствующей методологии.) Потому для ясности будем считать, что с материалистической точки зрения трактовка определения конкурентоспособности определяется целью её исследования.

Сформируем сравнительную таблицу определений данного понятия, используя в качестве основы информацию, изложенную в соответствующей работе К.Г. Бородина [10, с.12, 13], дополнив её альтернативной трактовкой В.В. Осипова [12, с.74] – (см. таблицу 2).

Таблица 2

Многообразие известных определений понятия «конкурентоспособность»

№п/п	Определение	Авторы или выразители точки зрения
1	2	3
1	<i>Конкурентоспособность</i> (применительно к отрасли) – длительная способность выгодно увеличивать и поддерживать долю во внутреннем и зарубежных рынках	Министерство сельского хозяйства Канады [50]
2	<i>Конкурентоспособность</i> – индикатор способности поставлять товары и услуги в то место, в той форме и в то время, которые требуются покупателю, по ценам аналогичным или более выгодным, чем у других потенциальных поставщиков, зарабатывая при этом, по крайней мере, стоимость, которая способна компенсировать вложенные средства.	Дж. Фрибэйри (J. Freebairn) [51, с.5]

3	<i>Конкурентоспособность</i> – способность страны «увеличивать свою долю на рынке экспорта... Страна имеет конкурентное преимущество по отдельному продукту, когда она может его производить с меньшими альтернативными издержками, чем другие страны.»	Европейский Комитет [17, с.41]
4	<i>Конкурентоспособность (как обобщенная категория)</i> – «свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений. Оценка этого свойства позволяет выделять высокую, среднюю, низкую конкурентоспособность.»	А.Н. Азрилиян [9, с.385]
5	<i>Конкурентоспособность (товара)</i> – «способность товара отвечать требованиям рынка данного вида товара. Главными составляющими конкурентоспособности товара являются: его технический уровень, уровень маркетинга и рекламно-информационного обеспечения, соответствие требованиям потребителя, техническим условиям и стандартам, организация сервиса, авторского надзора, гарантийного обеспечения, обучение персонала приобретающей стороны, срок поставки (разработки, создания, продажи), гарантий; цена, условия платежей, актуальность (своевременность) появления данного товара на конкретном рынке; политико-экономическая ситуация в данном регионе. «	А.Н. Азрилиян [9, с.385]
6	<i>Конкурентоспособность</i> – способность продавать.	Б. Баласса (B. Balassa) [17, с.3]
7	<i>Конкурентоспособность продукции</i> – на специфицированном уровне исследования определяется как её способность быть в большей степени востребованной на анализируемых рынках, сохраняя высокую долю внешнего спроса в общем объеме её производства при условии наилучшего обеспечения внутреннего спроса товарами собственного и зарубежного производства.	К.Г. Бородин [10, с.13, 14]
8	<i>Конкурентоспособность</i> – способность субъекта экономических отношений эффективно функционировать, не участвуя в конкуренции. (Т.е., способность уклоняться от конкуренции без ущерба для результатов своей основной деятельности).	В.В. Осипов [12, с.74]

В контексте вышеизложенного очевидно, что перечень определений конкурентоспособности в данной таблице, так же, как и перечень определений конкуренции, далеко не является исчерпывающим. Материалы данной таблицы подтверждает мнение Т.Г. Филосовой и В.А. Быкова, считающих, что «... современная экономическая наука не дает как единой общепринятой трактовки содержания категории «конкурентоспособность», так и единого общепринятого под-

хода к методам её оценки и формирования» [46, с.7]. Таким образом, фактор объективности отсутствует не только в определении понятия «конкуренция», но и в трактовке понятия «конкурентоспособность», которое не менее противоречиво, чем и его «родительское» понятие - «конкуренция». Что и не удивительно – противоречия, изначально заложенные в основание причинно-следственных связей, по мере развития обусловленного ими процесса или теоретических построений могут только усиливаться. В качестве убедительного примера вышесказанному нами была рассмотрена таблица 2.

## *2. О необходимости материалистической трактовки сущности конкуренции и причинах её отсутствия*

После того, как мы выявили внутреннюю противоречивость существующей трактовки явления и понятия «конкуренция», (а, следовательно, и производных от неё свойства и понятия «конкурентоспособность»), возникла необходимость критического анализа и трактовки самой сущности явления конкуренции. Очевидно, что это вряд ли возможно сделать, исходя из анализа уже сформулированных концепций и в рамках идеализированных понятий высокого уровня иерархии, на которых это противоречие уже проявилось. Поэтому противоречивость можно исключить анализом явления только на самом элементарном уровне, – при рассмотрении с сугубо материалистической точки зрения, – на котором условий для возникновения противоречий ещё нет. (Автором уже упоминалось, что исходная природа сама по себе внутренне непротиворечива) [8, с.63]. Возникновение противоречий происходит лишь при отрыве человека от естественной природы и обусловлено спецификой современного образования и заложенной им в человека не критичностью мышления.

В контексте вышеизложенного, ситуация в части понимания истинной сущности конкуренции и конкурентоспособности существенно усложняется тем, что социальная природа человека обуславливает его зависимость от распространенного в обществе мнения и некритичную подверженность влиянию устоявшихся стереотипов, что приводит к догматичности и необъективности собственного



мышления. Это значит, что целевые установки человека в его практической деятельности подвержены трансформации под влиянием мнения общества, или другого влиятельного человека, либо групп людей [30, с.67].

Поэтому типичный современный человек живет в условиях множества заблуждений, обусловленных стереотипностью человеческого мышления, усугубляемых той особенностью существующей системы образования, что она преимущественно тиражирует чужие точку зрения или опыт, но не обучает и не мотивирует обучаемого мыслить самостоятельно. При этом одна из очевидных причин сохранения установившихся заблуждений – в глубоком общественном разделении труда и наличии социальной защищенности граждан большинства цивилизованных государств. Эти факторы защищают современного человека от негативных последствий вызванных заблуждением ошибок, нередко даже в тех случаях, когда ошибки допускаются им непосредственно и в сфере своей непосредственной деятельности. Таким образом, притупляется обратная связь, наказывающая человека за его ошибки и этим способствующая формированию адекватного восприятия им объективной реальности. Такое тем более характерно в условиях коллективного труда, при которых даже при наличии обратной связи, она на каждом из участников совместной деятельности проявляется лишь опосредованно (вина делится на всех), что сглаживает негативное воздействие (наказание) на непосредственного виновника ошибки. Ученые теоретического направления, результаты изысканий которых не связаны с непосредственным управлением реальным сектором экономики, или могут проявиться лишь в отдаленном будущем, не подвержены даже и такой ответственности. Возникает отрыв теоретических представлений от объективной реальности, воплощенной в материальной среде. Это создает предпосылки для некритичного восприятия многих экономических концепций, при условии, что они на данный момент являются модными или успели получить признание официальной науки.

Имеется ещё и психолого-социальный аспект указанной ситуации, связанный со спецификой человеческого мышления. Если человек регулярно получает заведомо недостоверную информацию, но она точно так же регулярно не опровергается, то он начинает воспринимать её, как истинную. Потому, что если проверить её самостоятельно он не может, большую часть приходится принимать на веру. (Это вытекает из глубокого общественного разделения труда, при которой сам современный человек выполняет лишь очень небольшую часть необходимой ему работы. Основная же её часть выполняется другими людьми, которым он в данных условиях вынужден доверять и привык это делать.) В результате регулярного получения односторонней информации в его сознании может закрепиться ложное представление об истинности описываемой ситуации.

Кроме того, в отличие от технических или естественных наук, экономика не позволяет проводить полномасштабные эксперименты, в связи с чем оперативно подтвердить или опровергнуть корректность тех или иных теоретических построений в области экономики чаще всего не представляется возможным вообще.

Однако, опосредованные объективные результаты функционирования экономики СССР/России примерно за 15-летний период её реформирования, связанный с переходом от плановой неконкурентной модели в условиях общенародной собственности к рыночной потенциально конкурентной в условиях частной собственности, показали стабильное снижение количественных и качественных показателей экономики нашей страны [33]. (К количественным показателям можно отнести общий объем ВВП/объем ВВП на душу населения, а к качественным – долю продукции высокого уровня технологии с высокой прибавочной стоимостью). Это вызывает обоснованные сомнения в объективности новомодных представлений о конкуренции, как позитивном явлении. И соответственно, требует его более пристального рассмотрения с аналитической точки зрения.

Особенностью экономической науки является также высокая степень предвзятости (ангажированности). Это обусловлено тем, что, в отличие от естествен-

ных наук, научная трактовка экономических категорий непосредственно затрагивает не только интересы отдельных граждан, но и интересы целых социальных групп. Поэтому, не являясь финансово самостоятельной, экономическая наука вынуждена действовать в жестких рамках существующих общественно-экономических отношений, обслуживая понятийный и оценочный аппарат такого способа производства и распределения благ, который отражает интересы господствующих классов или влиятельных групп населения.

При этом вовсе не факт, что экономические доктрины, в таких условиях принимаемые в качестве непреложной истины в конкретной стране или в конкретный исторический период времени, соответствуют объективной реальности, либо интересам общества и цивилизации в целом.

Косвенным фактором, вызывающим определенное сомнение в объективности некоторых современных положений о проявлении конкуренции, является и их диалектическое противоречие с рядом уже проверенных практикой положений плановой экономики. Это также заставляет задуматься о более внимательном подходе к вопросу об истинной сущности конкуренции. По крайней мере, элемент сомнения уже очевиден.

Такая ситуация находится в диалектическом противоречии с интересами гарантированного выживания предприятия и даже целого государства в условиях высококонкурентной среды, когда исключительно важно корректное употребление терминологии, однозначное, не вызывающее двусмысленности использование терминов и строгое соответствие теоретических моделей материалистической сущности описываемых явлений.

Указанные обстоятельства вызвали у автора неудовлетворенность общим состоянием, по крайней мере, той части теоретической базы конкуренции, которая излагается как не вызывающая сомнений в составе базовых учебных курсов по экономике, и необходимость провести на этот раз собственное исследование, но уже с направленностью на конкретный практический результат и с учетом вышеупомянутых критических замечаний. При этом автор исходит из постулата,

что конкретная прикладная направленность нового исследования позволит существенно упростить его проведение, а наличие множественных уже имеющихся работ в области конкуренции – обеспечит достаточную исходную информационную базу для его проведения.

На что, по нашему мнению, следует обратить внимание в первую очередь? Прежде чем рассматривать практическую цель, как путь повышения конкурентоспособности, необходимо самостоятельно, более целенаправленно и непредвзято разобраться с материалистической сущностью конкуренции и конкурентоспособности. При этом главным субъективным признаком соответствия критерию «материалистичности» должна стать простота описания и интуитивная понятность теоретической модели для «среднего» специалиста в данной области деятельности. Но такое возможно только тогда, когда теория может применяться на практике в реальной экономической деятельности, не нуждаясь в перманентных разъяснениях со стороны академической науки. Т.е. теоретическая модель явления должна быть самодостаточной - единожды рожденная на свет теория должна быть понятой и востребованной, и далее жить в экономике уже самостоятельной жизнью, такой же как, например, Закон Ома в электротехнике или Закон Гука в сопротивлении материалов. (По-нашему, принимаемому априори мнению, достаточно простой интуитивно понятной теории конкуренции и конкурентоспособности, непротиворечивой и пригодной для практического применения в качестве рабочего инструмента в условиях реального производства и сбыта продукции, пока что не существует). Однако, между теоретическим представлением о конкуренции и, к примеру, теоретическим представлением о вполне материалистической зависимости между током, напряжением и сопротивлением (закон Ома), имеется существенное отличие. А именно, все три электрических параметра, представленные в законе Ома, имеют собственные единицы измерения и могут быть непосредственно измерены в соответствующих единицах измерения (у каждого параметра своя единица измерения). Это позволяет сформировать фактографическую базу для последующего анализа. Собственно говоря, закон Ома, лежащий в основе теоретической электротехники, и

появился благодаря анализу взаимосвязи количественных величин. А как анализировать конкуренцию, если соответствующий ей материальный параметр не определен, а мера его измерения неизвестна? При том, что практически не определены и слагающие (аргументы функции) явления или параметра «конкуренция»?

Хотя следует сразу оговориться, что одна слагающая все-таки есть. Это количество соперничающих продавцов и покупателей (либо производителей и потребителей) на рынке. Можно даже представить общепринятые разновидности количественных характеристик, потенциально возможных на рынке, в форме таблицы, приводимой одним из современных исследователей (см. таблицу 3).

Таблица 3

Типы рынков в соответствии с их структурными характеристиками [6, с.23]

№ п/п	Наименование типа (вида) конкуренции	Имеющиеся количественные показатели рынка
1	2	3
1	Совершенная конкуренция	Много продавцов, много покупателей
2	Олигополия	Мало продавцов, много покупателей
3	Олигосония	Много продавцов, мало покупателей
4	Двусторонняя олигополия	Мало продавцов, мало покупателей
5	Дуополия	Два продавца, много покупателей
6	Дуопсония	Много продавцов, два покупателя
7	Монополия	Один продавец, много покупателей
8	Монопсония	Много продавцов, один покупатель
9	Двусторонняя монополия	Один продавец, один покупатель

Если представить данные в столбце 2 в качестве аргумента, а те, что соответствуют им в столбце 3, как функцию, то создается даже видимость вполне научной взаимозависимости, выражающей некую общую закономерность. Однако, при рассмотрении с функциональной или брутальной материалистической точки зрения становится понятным, что содержание второго и третьего столбца каждой из строк функционально дублирует друг друга. Фактически это одно и то же, только выраженное разными словами. Это нетрудно проверить, поменяв столбцы 2 и 3 местами. В результате такого преобразования истинный смысл (директивность причинно-следственных связей) содержания таблицы никак не

изменится, поскольку определения в разных столбцах одних и тех же строк являются функционально тождественными. Другими словами, указанные соответствия совершенно не информативны с прикладной точки зрения (проще и логичнее было бы просто именовать рынок по количеству продавцов и покупателей, не придумывая для этого специальную терминологию).

Дополнительным фактором, препятствующим материалистическому подходу к характеристике конкуренции, является неопределенность самого крайне неконкретного понятия «рынок», в границах которого нам предстоит вычислить количество продавцов или покупателей. Ведь в зависимости от того, что понимать под рынком, зависит и количество выявленных на нем субъектов экономических отношений. Однако, как отмечает В.А. Бердников, «... под рынком в экономической теории большинство авторов понимает определенный социально-экономический институт, место встречи, в котором люди вступают во взаимодействие для торговли друг с другом. В реальной же действительности рынок ассоциируется не с каким-то одним монорынком, а с наличием системы, большого количества разных рынков. Объективно обусловлено, что различие рыночного многообразия в пособиях и курсах о рыночной действительности обосновывается в текстах под углом зрения уже конкретных рынков: в пространственном отношении, территориально-географическом, отраслевом, продуктовом, форме организации: полипольный, олигопольный, монопольный; регулируемый и т.д.» [6, с.22].

Таким образом, и здесь мы имеем дело не материальной реальностью, абсолютно одинаковой для всех и в любой момент одинаково и однозначно подтверждаемой непосредственным экспериментом, а также с абстракцией, понимая под рынком, то, что каждый исследователь хочет сам в нем увидеть.

Между тем, по мнению многих ученых, именно конкуренция лежит в основе функционирования рынка и рыночной экономики [46, с.5]. В популярном изложении данный тезис неоднократно и в различной интерпретации излагался научным руководителем Высшей школы экономики Евгением Ясиным в радиопередачах «Выбор ясен» и «Тектонический сдвиг» на радиостанции «Эхо Москвы».

Например, по мнению Е.Ясина «... если сталкивается достаточное количество продавцов и покупателей на совершенно стихийном рынке, то те ресурсы, которые находятся в обороте, распределяются оптимально». (*Источник – радио «Эхо Москвы»*. 16.04.2012, <http://www.echo.msk.ru/programs/tectonic/878853-echo/>). Однако, устройства и принципа действия первичного механизма, лежащего в основе такого оптимального распределения, Е. Ясин не раскрывал, что снижает убедительность его аргументации.

И это придает особую значимость необходимости выявления материалистической основы для объективной трактовки понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность». В противном случае оказывается под сомнением сама обоснованность современной экономической политики государства, и необходимость соответствовавших ей реформ по переходу от плановой экономики к рыночной.

Как мы выяснили, особую трудность в решении практических вопросов обеспечения конкурентоспособности создает *отсутствие наглядных и логичных подходов к оценке конкуренции с количественной точки зрения*. Между тем, *выявление количественной меры измерения хорошо отработано и является достаточно тривиальной процедурой для науки, в случае, если явление носит материалистический характер, т.е. если оно существует в природе как объективная реальность, а не является надуманной абстракцией*. Заметим, что и практическое обеспечение конкурентоспособности (управление конкурентоспособностью) также предполагает необходимость её строгой количественной оценки [11, с.20]. Однако, известные автору теоретические построения не содержат простых и однозначных критериев, которые бы позволили дать внятную количественную оценку явления конкуренции и конкурентоспособности товаропроизводителей [11, с.24].

С вышеупомянутой проблемой солидаризируется и неоднозначность даже концептуальных подходов к понятию «конкуренция». Что также может свидетельствовать скорее об абстрактном характере данного понятия, чем о его первичной материальной сущности. По мнению современных исследователей С.И. Ашмариной и И.А. Плаксиной, в настоящее время в системе научных знаний

представлены три сформированных общенаучных подхода к пониманию категории «конкуренция»: *поведенческий*; *структурный*; *функциональный* [5, с.10].

При этом в рамках *поведенческого подхода* конкуренция отождествляется с состязательностью на рынке, соперничеством за лучшие результаты в какой-либо сфере деятельности. К сторонникам данного подхода, по мнению указанных исследователей, можно отнести представителей неоклассической школы: А. Маршалла, Г. Мура, У. Джевонса и П. Хайне, которые рассматривают конкуренцию, как борьбу за ограниченное количество экономических ресурсов, и особенно – за деньги потребителя, на которые их можно приобрести. Таким образом, с точки зрения поведенческого подхода, конкуренция – это честное соперничество между продавцами за более выгодные условия продажи своих товаров [5, с.9].

В рамках *структурного подхода*, по мнению этих же исследователей, конкуренция отождествляется с особым состоянием рынка и определяется типом рынка (соответственно, к сторонникам этого подхода стоило бы отнести А. Курно, К. Менара, В. Ойкена, Дж. Робинсона, Э. Чемберлина, Ф. Эдجوурта, А. Юданова). Рынок считается конкурентным, если число фирм, продающих однородных продукт, настолько велико, а доля конкретной фирмы на рынке настолько мала, что никакая форма одна не может повлиять на цену товара путем изменения объема своих продаж [5, с.9].

В рамках же *функционального подхода* конкуренция рассматривается, как обязательный элемент рыночного механизма, который направлен на устранение отклонений от нормального развития экономики. Таким образом, рассмотрение экономической сущности конкуренции смещается в сторону изучения её роли в экономическом развитии. Так, например, Й. Шумпетер трактует задачу предпринимателя следующим образом: «Задача предпринимателя осуществлять реализацию нововведений, бороться с рутинной, *не делать то, что делают другие*,<sup>3</sup> статья

---

<sup>3</sup> Выделено автором. По нашему мнению, эта рекомендация вовсе не про конкуренцию, а про желательность ухода от конкуренции путем дифференциации реализуемых продуктов или услуг.



«созидающим разрушителем» Тогда он сможет выиграть в конкурентной борьбе, вытеснив с рынка тех предпринимателей, которые пользуются устаревшими технологиями или выпускают не пользующуюся спросом продукцию» [5, с.10].

Из смысла вышеперечисленных доводов (наличие трех различных концептуальных подходов) с очевидностью следует, что единого представления о сущности конкуренции нет даже на концептуальном уровне, который формируется на верхних уровнях иерархии научного познания.

Таким образом, обращение к первичным, материалистическим свойствам экономической реальности способно существенно облегчить анализ и понимание происходящих в экономике процессов. И в этом смысле важную роль играет дескриптивный метод исследования, занимающий первичные позиции в иерархии многоступенчатой методологии научного познания (как максимально приближенный к объекту наблюдения). Другими словами, в идеале дескриптивный метод позволяет видеть реальность, не искаженную субъективным видением интерпретирующих её исследователей.

Поэтому приведем более развернутое обоснование и анализ проблематики конкуренции с учетом данной точки зрения, исходя из исторической ретроспективы формирования научных взглядов на конкуренцию, как явление.

### *3. О предпосылках к возникновению явления конкуренции и аргументах к созданию соответствующей теории*

Как отмечают многие ученые-экономисты, впервые наиболее целостные теоретические представления о конкуренции и ее движущих силах появились сравнительно поздно – лишь к середине XVIII века. Дальнейшему развитию представлений о конкуренции способствовала развиваемая под воздействием технического прогресса социально-экономическая инфраструктура в передовых странах, что обусловило появление паровой и хлопкоочистительной машин, бессемеровского процесса выплавки стали, вулканизации резины и др. Доведение данных технических новшеств до возможности их эффективного внедрения и использования происходило параллельно с выработкой в обществе и наиболее оптимальных форм социально-экономической организации - промышленного

предприятия (фирмы) [2, с.35].

Соответствующее повышение производительности труда привело к появлению избыточного продукта труда, что, по-нашему (пока ещё не доказанному) мнению, явилось материалистической основой возникновения новой формы экономических отношений, получившей название конкуренции.

При этом следует особо подчеркнуть, что именно наличие избыточного продукта труда привело к появлению и пониманию конкуренции в той ее трактовке, которая является наиболее распространенной в настоящее время. *Т.е., есть основания полагать, что материалистическим базисом как явления, так и теоретической трактовки понятия «конкуренция» явился относительный избыток продуктов труда.*<sup>4</sup> Далее будет показано, что данный факт является определяющим и в новой авторской трактовке явления конкуренции. Очевидно, что в условиях недостатка продукта, конкуренция его производителей возникнуть не могла (обратим внимание на хронологию появления первых публикаций о конкуренции, совпадающую с моментом радикального повышения производительности труда).<sup>5</sup>

Как отмечается В.А. Бердниковым [6, с.5], длительное время конкуренция рассматривалась преимущественно в качестве силы, способствующей идеальному решению проблемы экономической эффективности, а монополия практически на протяжении всей длительной истории осуждалась за разрушение идеала конкуренции [48, с.15]. Согласно мнению одного из авторов, концепции конкуренции в ее современном понимании не существовало аж до 1880 г. При этом, по нашему мнению, ранние представления о конкуренции оценивали её более бескомпромиссно, чем современные представления. Такая оценка хотя и не соответ-

---

<sup>4</sup> Именно относительный (по сравнению с платежеспособным спросом), поскольку абсолютный избыток потенциально возможен только при коммунизме, возможность осуществления которого пока что не доказана даже теоретически.

<sup>5</sup> В целях упрощения анализа, нетипичные формы конкуренции, такие, например, как конкуренция между потребителями, на которые обращено внимание автора диссертации в некоторых публикациях, мы пока рассматривать не будем.

ствуется типичной, в значительной степени компромиссной современной трактовке конкуренции, но очень показательна тем, что благодаря своей бескомпромиссности способствует более конструктивному пониманию сути этого явления, как деструктивного явления, приводящего к появлению потерь. Согласно ранним представлениям, конкурировать – значит добиваться подавления или поглощения соперника, но не соперничать с ним на рынке на равных правах [48, с.34]. Важным моментом в этом является то, что до 1871 г. в основном направлении экономической мысли понятие конкуренции не привлекало систематического и достаточно пристального внимания. Как комментирует складывавшуюся ситуацию в части понимания сути конкуренции Дж. Стиглер, «Это понятие, столь повсеместно употребляемое и основополагающее, как никакое другое во всей структуре классической и неоклассической экономической теории, долго трактовалось с той беспечностью, с какой судят о чем-то интуитивно очевидном. Однако постепенно сложилась тщательно разработанная и сложная концепция совершенной конкуренции. И только после Первой мировой войны она была принята в общей теоретической литературе» [40, с.299]. (По нашему же мнению, несмотря на обилие и сложность теоретических изысканий в тонкостях и частных вопросах, стереотипный и некритичный подход к базовым положениям конкуренции, как к чему-то интуитивно очевидному, продолжает иметь место и в настоящее время).

Классическая политическая экономия (в частности, один из ее основателей – Адам Смит) утверждает, что конкуренция как категория рынка есть нечто само собой разумеющееся, пронизывающее все отрасли экономики и ограничиваемое только субъективными причинами. Вероятно, такое понимание можно отнести лишь к малоупорядоченному либерально-рыночному способу существования общественно-экономических отношений, поскольку альтернативные ему упорядоченные, практически неконкурентные (в общепринятом понимании) партнерские отношения, свойственные на протяжении нескольких десятилетий плановой экономике СССР и ряда бывших социалистических стран, в то время еще не могли быть исследованы.

По нашему мнению, при рассмотрении явления конкуренции экономика «социалистического» типа и в настоящее время продолжает необоснованно игнорироваться при анализе многими авторами, как якобы основанная на внеэкономических методах. Это в принципе некорректно, так как фундаментальная основа уже вышеупомянутых типов экономики одна и та же – товарно-денежные отношения. Различия заключаются только в степени государственного участия в управлении и регулировании экономической деятельности и в способе формирования политической (по сути, внеэкономической) надстройки. Поэтому экономики геополитических оппонентов – «социалистического» СССР и «капиталистических» США, по нашему мнению, принципиально не отличались друг от друга. (Недаром ряд как отечественных, так и зарубежных авторов сходится во мнении, что в СССР существовал государственный капитализм). В связи с этим представляет интерес трактовка экономических отношений в СССР, данная минским экономистом Сергеем Ткачевым. Согласно С. Ткачеву, отечественные реформы 1957, 1965 и 1987–1990 годов фактически признаются прототипами друг друга, поскольку все они неизменно предусматривали «повышение самостоятельности» предприятий, а затем регионов и республик с переходом на так называемый «хозрасчет». При этом полный хозрасчет, на который в результате реформ переводились предприятия СССР не только без соответствующего усиления государственного регулирования, но и с его ослаблением, представляется, по сути, как последовательный переход к свободному рынку [41] (в его классическом понимании).

Негативным научным последствием указанного игнорирования явилась потенциальная неполнота представлений о проявлениях конкуренции (в частности, выпала из научного рассмотрения добрая половина всех проявлений конкуренции, возникающих при конкуренции потребителей – наиболее отчетливо выраженной в отечественной экономике в виде явления «дефицит»)

С данной точки зрения, вообще весь ранний анализ конкуренции не может рассматриваться как полноценный, описывающий конкуренцию в качестве фундаментального явления, присущего товарно-денежным отношениям вообще, поскольку та сторона экономической деятельности человека, которая свойственна тем же самым товарно-денежным отношениям, но носящим более упорядоченный и организованный характер, оставалась вне рассмотрения. Именно с учетом высказанного замечания следует подходить к анализируемым далее работам авторов «досоветского» периода, включая и работы одного из основоположников экономической науки – Адама Смита.

Адам Смит в своей известной работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) выполнил исторически назревшую задачу – систематизировал накопленные ранее знания об экономической базе общества и изложил их, основываясь на общих теоретических принципах. [13, с.20] Им были описаны условия производства и накопления богатства. Основой его концепции является идея «неуравнительного равенства», считающая, что каждый человек уникален и от природы обладает определенными способностями. Данные различия индивидов приобретают общественную значимость благодаря обмену и торговой деятельности. Их ограниченность и односторонность превращается в их же достоинство, поскольку специализация увеличивает производительность труда. Благодаря общественному разделению труда и процессу обмена результатами труда, люди получают возможность становиться глубокими специалистами в узкой области. При этом индивиды становятся полноправными членами общества, необходимыми друг другу и обществу в целом благодаря своей специализации [22, с.5].

Основное внимание в своих работах А. Смит уделял ценовой конкуренции. В частности, он утверждал, что если товар доставлен на рынок в количестве, в точности достаточном для удовлетворения действительного спроса, то рыночная цена в точности совпадает или почти совпадает с естественной ценой, а все количество товара, имеющееся налицо, может быть продано именно по той цене,

но не по более высокой цене. Конкуренция между различными торговцами вынуждает их принять эту цену, но и не вынуждает соглашаться и на меньшую цену [3, с.127]. *(Забегая вперед, следует отметить, что данное положение А. Смита, независимо от его желания, фактически является признанием постулата о возможности абстрагирования от конкуренции и преимуществе плановой экономики над либерально-рыночной. Причина данного вывода в том, что сбалансированное планирование спроса и предложения обеспечивает тот же результат, что и описываемая А. Смитом «идеальная» конкуренция, но без сопутствующих конкуренции элементов непредсказуемости.)*

На примере ценовой конкуренции А. Смит убедительно доказал ряд существенных положений, впоследствии ставших постулатами доктрины «максимального удовлетворения потребностей». Прежде всего, к ним необходимо отнести понимание того, что совокупность действий отдельных производителей на рынке устанавливает цены, каждый отдельный потребитель подчиняется этим ценам, а сами цены подчиняются совокупности всех индивидуальных реакций. Следовательно, обеспечивается результат, не зависящий от намерений и воли индивида, в результате чего рыночная экономика, не управляемая коллективной волей и не подчиненная единому управляющему замыслу, тем не менее, якобы следует строгим правилам поведения. Согласно этим правилам конкуренция на рынках различных факторов производства стремится уравнивать преимущества этих факторов во всех отраслях и этим должна устанавливать оптимальное распределение ресурсов между отраслями. (Исходя из нашего, уже материалистического понимания ситуации, это обеспечивается вовсе не автоматически действующим механизмом конкуренции, а целенаправленными действиями участников рынка, предпринимаемыми с целью ухода от конкуренции, приносящей дополнительные убытки, или перевода своей коммерческой деятельности в область с меньшим уровнем конкуренции) [35, с.49,50].

Из доказательств А. Смита следует, что конкуренция, уравнивая нормы прибыли, приводит к оптимизации распределения труда и капитала. Конкуренция должна уравнивать частные интересы и экономическую эффективность, и в

этом смысле А. Смит отождествлял конкуренцию с «невидимой» рукой рынка - автоматически действующим равновесным механизмом рынка. В соответствии с мнением ряда авторов, «невидимая рука рынка» Смита - это рыночные цены, формирующиеся под влиянием конкурентных сил. Когда же действие этих сил расстраивается могущественной силой монополии, тенденция распределения ресурсов максимально близко к пропорции, в наибольшей степени согласующейся с интересами всего общества, оказывается несостоятельной [48, с.15].

Несмотря на то, что А. Смит не рассмотрел конкретные элементы рыночного механизма, которые нередко мешают достижению оптимальности, он реально сделал первый шаг к пониманию конкуренции как эффективного средства ценового регулирования. Но следует отметить, что А. Смит достаточно большого значения проблеме конкуренции не уделял.

Можно считать, что в данной А. Смитом трактовке конкуренции некоторые важные, но неявно обозначенные моменты подразумеваются и даже частично определены, но вряд ли их можно рассматривать конкретно, поскольку они, вероятно, не были точно сформированы и в его сознании. Понятие конкуренции, по-видимому, охватывает также и несколько неучтенных им элементов. Но несомненная заслуга А. Смита заключается в том, что он на основе теории конкурентной цены сформулировал понятие конкуренции, как соперничества, повышающего цены (при сокращении предложения) или же уменьшающего их (при избытке предложения). А. Смит определил основные условия эффективной конкуренции, включающие наличие большого количества продавцов, исчерпывающую информацию о них, мобильность использования ресурсов и впервые показал, каким образом конкуренция, уравнивая нормы прибыли, приводит к оптимальному разделению труда и капитала между отраслями. Фактически А. Смит разработал предпосылки модели совершенной конкуренции и теоретически доказал, что в ее условиях возможно максимальное удовлетворение потребностей. Этим он сделал существенный шаг к формированию теории оптимального распределения ресурсов в условиях совершенной конкуренции. (Однако, современ-

ное видение ситуации свидетельствует, что не стоит забывать об ограничительном характере слов «теоретически» и «возможно»).

Кроме того, А. Смит определил пять условий конкуренции, которые можно рассматривать также и как ограничения применимости базовых положений его трактовки явления конкуренции. Это следующие условия [40, с.300]:

1. Конкуренты должны действовать независимо, а не в сговоре.
2. Число потенциальных или уже имеющих конкурентов должно быть достаточным, чтобы исключить экстраординарные доходы.
3. Экономические единицы должны обладать приемлемым знанием о рыночных возможностях.
4. Должна быть свобода (от социальных ограничений) действовать в соответствии с этим знанием.
5. Нужно иметь достаточно времени, чтобы направление и объем потока ресурсов стали отвечать желанию владельцев.

Другими словами, для обеспечения совершенной (чистой) конкуренции необходимо выполнение пяти условий:

- взаимная независимость конкурентов;
- достаточное разнообразие конкурентов;
- достаточное знание конкурентов о рынке;
- наличие опыта и времени для освоения рынка;
- свобода от социальных ограничений.

Однако следует отметить, что реальное обеспечение вышеперечисленных условий возможно далеко не всегда. При прочих равных условиях, модель совершенной (чистой) конкуренции, теоретические основы которой постулировал А. Смит, исключала, например, какой-либо сознательный контроль над рыночными процессами (например, меры государственного регулирования или сговор продавцов). Координирующим элементом в его теоретических положениях выступает ценовая система в абсолютно децентрализованной экономике, что исключено уже в условиях незначительного воздействия государственного управ-



ления и регулирования. А между тем, такое (а нередко и значительно более сильное) воздействие государства на рынок имеет место практически в любой цивилизованной стране.

Кроме того, *в вопросе о конкуренции, как элементе автоматического регулирования рынка, необходимо учитывать такой неопровержимый факт, как наличие цикличности в развитии экономики.* Можно спорить о том, какая периодичность циклов является доминирующей, но при «рыночном» характере экономических отношений она отчетливо проявляется как в мировом масштабе, так и в масштабах экономики каждой отдельно взятой страны. Цикличность не наблюдается только при плановой экономике в условиях жесткого государственного, целевым образом ориентированного управления (примером является экономика СССР до широкого внедрения так называемых «хозрасчетных» отношений или экономика Китайской Народной Республики в течение последних 12–15 лет).

По нашему мнению, не вызывает сомнений, что с точки зрения теории управления, цикличность – это не что иное, как колебательный процесс. С точки зрения теории управления наличие колебательного процесса при «рыночных» (конкурентных) экономических отношениях однозначно свидетельствует о наличии положительной обратной связи в контуре управления экономикой. Или, (что с функциональной точки зрения то же самое) как минимум, об отсутствии отрицательной обратной связи, которая, как известно, обладает стабилизирующими свойствами. Таким образом, получается, что на практике конкуренция, как «невидимая рука рынка», вовсе не обеспечивает автоматически достижения равновесного состояния рынка. Скорее, наоборот, *все факты цикличности развития экономики (т.е., колебательного процесса) характерны именно для либерально-рыночной экономики, в которой, как известно, отсутствуют ограничения конкурентных отношений.* В то же время, в плановой экономике, где нет конкуренции, отсутствует и цикличность. Типичным примером сказанному является поступательное развитие экономики СССР в течение около 70 лет. Поэтому есть формальные основания хотя бы на уровне гипотезы утверждать, что

конкуренция, как наиболее значимый фактор либерально-рыночной экономики, вполне может оказывать влияние на формирование цикличности экономики (по крайней мере, до тех пор, пока не будет выявлена другая, неопровержимо доказанная причина цикличности).<sup>6</sup> *Т.е., имеются веские основания предполагать, что нестабильность в форме цикличности создает именно конкуренция.* Другими словами, пока не будет доказано обратное, есть основания допускать, что конкуренция является скорее дестабилизирующим фактором, чем стабилизирующим.

Таким образом, напрашиваются следующие предварительные замечания.

*Во-первых,* нет достаточно веских оснований утверждать о стабилизирующей роли конкуренции, зато есть серьезные подозрения (пока еще не доказанные) в ее дестабилизирующей роли.

*Во-вторых,* есть основания полагать, что вовсе не механизм конкуренции уравнивает нормы прибыли, приводя к оптимальному разделению труда и капитала между отраслями, а стремление производителей избежать конкуренции (поскольку физически маневр ресурсами производят сами производители, а не конкурентные механизмы). Ведь если бы конкуренция обладала стабилизирующими свойствами, производители стремились бы к ее обострению, а не к различным способам ухода от конкуренции.

*В-третьих,* с учетом двух предшествующих выводов нет оснований на фактах причин утверждать и в целом о том, что роль конкуренции в экономике позитивна.

Исходя из практики реальной экономической деятельности, получается, что значительно большая роль в стабилизации рынка обеспечивается не за счет таких встроенных механизмов рынка, как конкуренция, а за счет действия внешних механизмов, к которым, в частности, можно отнести государственное управление

---

<sup>6</sup> Данная аргументация базируется на утверждении, что «Конкуренция и конкурентная борьба являются главным содержанием функционирования экономической системы, базирующейся на рыночных механизмах, ключевыми категориями в общей схеме категорий рыночного хозяйства». См. [46, с.5]

и регулирование.

Но вернемся к рассмотрению мнения классиков экономической науки.

Дальнейшее развитие идеи А. Смита осуществил Д. Рикардо. Он построил теоретически более строгую модель совершенной конкуренции. Для ее описания автор акцентировал внимание на том, как функционирует такая система в долгосрочной перспективе. Указанный подход позволил уйти от детализации, связанной с влиянием государственного регулирования, монопольной власти, с географическими особенностями рынка и т.д., которые, по его мнению, не имеют решающего значения в долгосрочной перспективе. Важную роль в формировании Рикардо, как крупного исследователя в области политической экономии оказало его увлечение естественными науками: физикой, химией, математикой, геологией и т.д. Вершиной в развитии классической буржуазной политической экономии стал капитальный труд Д. Рикардо «Начала политической экономии и налогового обложения» [40, с.301], появившийся в 1817 г. [13, с.43].

В центре внимания Рикардо находится уже не сфера производства, а сфера распределения, что, по нашему мнению, в большей степени соответствует той области, в которой конкуренция непосредственно проявляется. Заслуга Д. Рикардо проявляется в том, что он сделал попытки построить систему категорий политической экономии на основе теории трудовой стоимости. Но ему, тем не менее, не удалось полностью выдержать монистический принцип. Частично это вызвано тем, что он дал двойственный принцип определения стоимости (трудом и редкостью), а частично из-за того, что он пытался свести сложные категории капиталистической действительности прямо и непосредственно к определению стоимости трудом [22, с.6]. Для рассмотренных Д. Рикардо условий принципиально важным является то, что цены складываются лишь под воздействием спроса и предложения, т.е. уже в результате конкурентной борьбы. После того, как все участники рынка получают сведения о ценах объема производства, они как бы отстраняются от активной деятельности. Временной фактор, вследствие его нелимитированности, и фактор риска не являются компонентами данной модели конкуренции. (По нашему мнению, это некорректно, так как исключает из

рассмотрения сам процесс управления, который в нашем понимании, заключается в оперативной реакции на состояние рынка.) Фирмы принимают решение на основе качественно-ценовых матриц, минимизирующих издержки производства и реализации продукции. А решающее значение в установлении баланса цен обеспечивает конкуренция.

Несмотря на некоторые недостатки, свойственные указанному теоретическому абстрагированию, оно обеспечило Д. Рикардо возможность обосновать долгосрочные варианты решения проблем экономического роста в условиях совершенной конкуренции, теории ценности и распределения на основе предельной производительности. Хотя, скорее всего, данная точка зрения была более свойственна противникам школы Рикардо (Т.Р. Мальтус, С. Бейли, Н.У. Сениор, Ж.Б. Сей). В частности, «уже Т.Р. Мальтус осуществил переход от закона стоимости к теории спроса и предложения. С. Бейли прямо отождествлял стоимость с меновыми отношениями, а Н.У. Сениор пытался найти основания меновых отношений в психологических ощущениях человека» (теория воздержания) [22, с.6].

Примирить различные течения экономической мысли в их классической трактовке попытался Джон Стюарт Миль. В центре исследований Дж. С. Милля оказалась теория спроса и предложения. Однако фактически его интересовала не столько стоимость как основа цены, сколько различные факторы, влияющие на нее, а также механизм ценообразования в целом [22, с.6]. Тем не менее, он совершенно определенно высказывался на тот счет, что, «принимая во внимание то, что конкуренция является единственным регулировщиком цен, заработной платы, ренты, она сама по себе является законом, который устанавливает правила регулирования» [1, с.7]. По Дж. С. Миллю, идея совершенной конкуренции помогла понять, почему «естественные» цены в долгосрочном равновесии сочетаются с принципами децентрализованного управления и как принципы децентрализованного управления способствуют развитию капиталистической экономики.

Необходимо отметить, что Дж. С. Милем был сделан существенный вклад в теорию конкуренции: разработано уравнение международного спроса, выделены так называемые неконкурирующие группы на рынке, дана тройственная классификация ценовой эластичности спроса, разработаны понятия экономии на масштабах, а также альтернативных издержек.

По мере того, как капитализм прочно утверждается в развитых странах, во второй половине XIX века складываются предпосылки для изменения общей парадигмы экономической науки. Разработка общих принципов политической экономии заменяется исследованием различных более частных проблем экономической практики, а качественный анализ вытесняется количественным. Можно считать, что в этот период экономисты стали уже воспринимать качественную сторону рыночных экономических отношений вне критического анализа, как объективную реальность. Экономисты стали чаще стремиться оптимизировать ограниченные ресурсы, широко используя для этого теорию предельных величин, дифференциальное и интегральное исчисление. Математические формулы и графики, иллюстрирующие различные рыночные ситуации, становятся органичными элементами экономических сочинений. А понятие «политическая экономия» вытесняется понятием «экономикс» [22, с.9]. Однако даже строгий количественный анализ в условиях отсутствия адекватной качественной материалистической модели не способен объективно описать многие стороны экономической деятельности, включая и такие, как конкуренция и конкурентоспособность. По нашему мнению, используемые в «экономикс» методы имеют очень ограниченную применимость и ни в коем случае не могут использоваться или позиционироваться как универсальные.

Отметим, что само появление термина «экономикс» связано с именем одного из основоположников неоклассического направления – Альфреда Маршалла. Творчески развивая основные положения классиков, он значительно полнее и последовательнее обосновал механизм автоматического установления рыночного равновесия с помощью совершенной (чистой) конкуренции и механизм действия законов предельной производительности и предельной полезности

[20].

Достаточно показательным свидетельством несовершенства имевшихся трактовок конкуренции и конкурентоспособности может служить мнение Дж. Стиглера. Как считает Дж. Стиглер, «действительно, изложение Маршалла в этой области было почти столь же неформальным и бессистемным, как и у Смита. Его основное утверждение: «... мы изучаем нормальный спрос и нормальное предложение в их наиболее общей форме; мы игнорируем те аспекты, которые характерны для частных областей науки, и сосредотачиваем внимание на тех широких отношениях, которые присущи всей науке в целом. Так, мы допускаем, что силы спроса и предложения действуют свободно, что не существует прочного объединения торговцев на обеих сторонах, что каждый выступает самостоятельно и что широко разворачивается свободная конкуренция, т.е. покупатели обычно беспрепятственно конкурируют с покупателями, а продавцы столь же беспрепятственно конкурируют с продавцами. Однако, хотя каждый выступает сам за себя, предполагается, что его осведомленность о деятельности других обычно вполне достаточна, чтобы он не стал соглашаться продать по меньшей цене или покупать по большей, чем все остальные» [40, с.315]. Но, по мнению другого автора, «А. Маршалл ... был в первых рядах тех, кто подверг критике «условности» модели чистой конкуренции. Предложенная им разработка теории анализа частичного и долгосрочного устойчивого равновесия на рынке, а также учет развития технологии и потребительских предпочтений при определении относительных цен позволили создать основы теории новой модели конкуренции – монополистической» [1, с.8].

Значительный вклад в теорию конкуренции был внесен широко известным в России классиком экономической школы К. Марксом. Карл Маркс не только дополнил модель совершенной конкуренции с точки зрения закона стоимости, но и сформулировал в своем знаменитом «Капитале» принципы закона капиталистической конкуренции. К. Марксом доказано, что превращение прибавочной стоимости в прибыль является лишь первой промежуточной ступенью трансформации стоимости в цену производства [19, с.534]. Следующим звеном данного

процесса является формирование в результате внутриотраслевой конкуренции рыночной стоимости, величина которой может регулироваться не только средними, но также лучшими или худшими условиями производства товарной массы каждой отрасли. Если бы продажа товаров осуществлялась по рыночной стоимости, то реализовывалась бы прибыль, равная избытку стоимости над издержками производства и совпадающая по своей величине с прибавочной стоимостью. Но существует возможность получения прибыли и при продаже товара ниже его стоимости, пока продажная цена не сравняется с издержками производства, чем объективно и определяется повседневное колебание цен в результате конкуренции капиталов. Как считает ряд авторов, отклонение цены от своей стоимостной основы, стихийные флюктуации вокруг нее при доминировании свободной конкуренции – это механизм достижения пропорциональности в масштабе общества. По мнению этих авторов, для участвующих в конкурентной борьбе соотношение между рыночными ценами и издержками производства является единственным источником информации о необходимости расширения, оставления на прежнем уровне или сокращения размеров производства [21, с.45].

Следует отметить, что экономика западного общества в исследованном К. Марксом период становилась все более централизованной, однако при этом свободное ценовое регулирование на этой стадии развития применялось на практике часто, как никогда раньше, привлекая внимание и воодушевляя творческие поиски многих известных экономистов. Таким образом, конец XIX и начало XX века явились тем периодом, который изменил многие устоявшиеся взгляды на конкуренцию и роль конкуренции в экономике.

#### *4. Постмарксовский период формирования теории конкуренции*

По нашему мнению, характерной точкой отсчета в развитии теоретической базы конкуренции имело все основания стать завершение «марксовского» периода формирования экономических взглядов. Прежде всего, потому, что в небольшой степени благодаря К. Марксу, этот период ознаменовался повышенным интересом к материалистической сущности объективной реальности. Появление

закона стоимости К. Маркса при капитализме и материалистического объяснения принципа формирования прибыли за счет механизма прибавочной стоимости создало реальные предпосылки и для качественного совершенствования понимания материалистической сущности конкуренции.

Это обусловлено тем, что обязательным условием функционирования закона стоимости при капитализме принято считать конкуренцию, как механизм формирования реальной меновой стоимости товара. Поэтому для установления объективной меновой стоимости при капитализме необходимо существование свободной конкуренции между всеми участниками экономических отношений. Т.е., объективно закон цен при капитализме (рыночной экономике) действует лишь через посредство конкуренции, а степень конкуренции непосредственно влияет на величину прибавочной стоимости. (По крайней мере, так принято считать.) С формально-логической точки зрения, при незначительности других влияющих факторов между мерой конкуренции производителей и той величиной прибавочной стоимости, на которую может рассчитывать конкретный производитель, в этих условиях существует непосредственная обратно-пропорциональная взаимозависимость (чем сильнее конкуренция между производителями, тем меньше величина потенциально получаемой прибавочной стоимости и наоборот).<sup>7</sup>

С высоты современного видения ситуации и конкретных целевых установок, также становится очевидным, что из понимания материалистической сущности прибавочной стоимости логически вытекает и не вполне пока что очевидная трактовка прибавочной стоимости, как материалистического проявления конкуренции между производителем и потребителем [52]. Это вызвано тем, что в стремлении дешевле купить и дороже продать существует явное противоречие

---

<sup>7</sup> С функциональной точки зрения, прибавочную стоимость допустимо рассматривать даже не столько как свойство самого товара, сколько как свойство конкурентного рынка. Причина в том, что источником прибавочной стоимости (местом, откуда она физически извлекается /откуда оплачивается) является рынок. Возникновение прибавочной стоимости невозможно, если рынок не готов её оплатить. Величина прибавочной стоимости, которую производитель может реально получить, также зависит от характеристик рынка, в частности, от степени его платежеспособности по данному товару и соответствующего уровня конкуренции.



между интересами потребителя и производителя, которое вполне допустимо рассматривать, как конкуренцию за величину прибавочной стоимости. (Здесь мы рассматриваем ситуацию исключительно с позиций интереса к конкуренции, все другие экономические категории в расчет временно не принимаем). При этом прибавочная стоимость заведомо формирует конкурентное преимущество производителя перед потребителем, или характеризует ценовые преимущества одного производителя перед другим при прочих равных условиях. (Первое обеспечивается тем, что производитель является иницилирующей стороной, изначально задающей ценовые характеристики товара. Т.е., он стоит у истока формирования соответствующей причинно-следственной связи. И поэтому производитель имеет преимущество перед потребителем, примерно так же, как и шахматист, играющий белыми фигурами, т.е. делающий первый ход) [31, с.167 – 181]. Это убедительно доказывается тем фактом, что прибавочная стоимость существует практически при любой ситуации на действующем конкурентном рынке, если товар на нем присутствует. Причем, как было нами показано, этот, пока ещё не признанный академической наукой вид конкуренции, можно рассматривать, как наиболее распространенный и показательный – при наглядной иллюстрации степени распространенности и значимости различных типов конкуренции в виде пирамиды, он соответствует наибольшей части объема, расположенной у основания пирамиды. В то время, как конкуренция между производителями соответствует лишь очень небольшому объему вблизи её вершины [53, с.175-187].

Следует особо уточнить, что прибавочная стоимость присваивается не неким абстрактным производителем, как таковым (поскольку она не входит в «чистую» себестоимость), а конкретным собственником средств производства, т.е., в общем случае, господствующим классом собственников.

Исходя из вышеописанных рассуждений, следует, что «марксовский» этап развития экономической науки создал серьезные предпосылки к возможности качественного совершенствования понимания о конкуренции, благодаря которым Маркс или его современники могли бы прийти к рассмотренным нами вы-

водам уже тогда! Однако, применительно к теории конкуренции этого не произошло, хотя все исходные предпосылки уже были. По нашему мнению, причина этой ситуации могла заключаться в том, что не было соответствующих целевых установок – не исключено, что такая цель перед экономической наукой того периода просто не ставилась. Либо экономисты того времени просто побоялись раскрыть истинный смысл прибавочной стоимости, которая является источником благосостояния всего правящего класса.

В реальности, несмотря на достигнутый прогресс в исследуемый К. Марксом период, связанный с появлением и отработкой модели совершенной конкуренции, достигнутую к тому времени теоретическую базу конкуренции все же нельзя признать удовлетворительной. Неудовлетворенность существовавшей моделью совершенной конкуренции была, главным образом, обусловлена её чрезмерной ориентацией только на один из видов конкуренции - ценовой и невозможностью раскрыть с её помощью сущность конкурентной деятельности. По своей сути, являясь всего лишь формальной моделью, совершенная конкуренция, как теория, имела много недостатков. Основным фактором, вызывавшим возражение, являлось то, что экономическая концепция совершенной конкуренции была не в состоянии отразить глубинные корни конкуренции. Она пренебрегала динамикой конкурентной деятельности, игнорировала важность временного фактора и обходилась поверхностной мотивацией активности конкурентов.

Модель совершенной конкуренции подверглась обоснованной критике многих исследователей. Критики модели совершенной конкуренции указывали, что элементы монополии буквально пронизывают экономику, но не находят отражения в существовавшей концепции конкуренции. Рассуждая о совершенной конкуренции, Й. Шумпетер отмечал: «... это не тот вид конкуренции, который может быть отнесен на счет существующих товаров, но этот вид конкуренции может быть особенно актуальным, если речь пойдет о новом товаре, новой технологии, новых ресурсах или новом типе организации». Еще определеннее о данном аспекте конкуренции высказался Ф.А. Хайек в своей книге «Индивидуализм

и экономический порядок»: «... надо принимать во внимание то, что государственное устройство уже существует... и процесс конкуренции происходит уже в существующей системе. Если бы модель совершенной конкуренции когда-нибудь существовала бы в реальном государстве, то не было бы никаких ограничений во всех сферах деятельности. Но это фактически невозможно, так как ограничения со стороны государства жизненно необходимы» [1, с.8]. Вплоть до «Великой депрессии» 1929–1933 годов и выхода в свет работы Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», реально имевшиеся ограничения не получили соответствующей теоретической базы. Дискуссия возобновилась только с появлением работы П. Сраффы «Законы получения доходов в условиях конкуренции», где этот автор убедительно доказывал, что расширение масштабов производства создает для крупных предприятий дополнительные преимущества, которые они могут реализовать, только нарушая действие механизма чистой конкуренции и оказывая непосредственное влияние на ценообразование.

Таким образом, если дать интегральную оценку достаточно противоречивым итогам развития «классической» научной мысли о механизме конкуренции, можно сделать вывод о том, что в результате анализа за рассмотренный период развития научной мысли, мы пришли к убеждению, что совершенной конкуренции реально не существует, а максимальное преимущество для производителя обеспечивалось за счет эффективного целевого управления, а вовсе не за счет самодействующего механизма конкуренции.

С этим же выводом перекликаются и итоги теоретической дискуссии о характере ценообразования в условиях монополии и возникновения неценовых форм конкуренции, которые подвели Дж. Робинсон и Э. Чемберлин. Они пришли к выводу о реальном преобладании несовершенной конкуренции, как промежуточной ступени между совершенной конкуренцией и монополией. В связи с указанным пониманием конкуренции, возможна следующая классификация ее разновидностей:

- чистая конкуренция;
- монополистическая конкуренция;

– чистая монополия.

В соответствии с окончательными выводами Э. Чемберлина, все типы рынков, находящиеся между совершенной конкуренцией и монополией, одновременно содержат элементы и того, и другого. Поэтому они могут быть объединены в широкий класс рынков монополистической (несовершенной) конкуренции.

Главным недостатком в описании монополии классической и неоклассической школами является то, что в исследованиях уделялось большое внимание координирующей роли цены в долгосрочном равновесии. В связи с чем монополия, имеющая все признаки краткосрочного периода, не представляла особого интереса для рассмотрения. Между тем, по нашему мнению, в практической реализации таких признанных в настоящее время общественно значимых достоинств конкуренции, как ускоренное внедрение инноваций, улучшающих потребительские свойства товаров, именно краткосрочные процессы имеют решающее значение. То же самое можно сказать и о решающем значении краткосрочных периодов не только в управленческой деятельности производителей по обеспечению их конкурентоспособности, но и в любой управленческой деятельности вообще. Это обусловлено тем, что в нашем понимании, любое управление заключается в *оперативной* отработке сигналов обратной связи. При этом, чем меньше период латентности, тем эффективнее действие системы управления. В свою очередь, без функции управления невозможна любая целенаправленная деятельность человека вообще.

Попытки А. Смита и Д. Рикардо установить зависимость между ценами и стоимостью производства, а также сформулированная ими теория стоимости, сами по себе не являются предпосылками для создания монополий, так как последняя устанавливает разницу между ценой и стоимостью. Они лишь чрезвычайно кратко упоминали о монополии, когда формулировали свой вывод о децентрализации экономики.

Если обратиться к теории монополии, то она практически не входила в состав экономической теории вплоть до 1838 года, пока А.О. Курно не установил равенство между маржинальным годовым доходом и равновесной монопольной ценой, предложив на этой основе теорию чистой монополии и дуополии, а позднее и олигополии.

В теоретические модели олигополии и монополии и значительный вклад позднее внесли А.П. Лернер (монопольная власть и оценка монопольной власти), Ф.И. Эджуорт (математическое моделирование), К. Виксель (конкуренция и ценовая дискриминация), Й. Шумпетер, Ф.А. Хайек и другие.

По нашему мнению, конкуренция не может быть рассмотрена как естественный, неуправляемый процесс. А если так, то, забегая вперед, можно утверждать и о решающей роли управления в процессе конкуренции и обеспечении конкурентоспособности. В этом плане весьма показательны взгляды впервые показавшего это Э. Чемберлина, на которых имеет смысл остановиться более подробно. Э. Чемберлин убедительно показал, насколько некорректно рассматривать конкуренцию, даже гипотетически, как бесструктурную абстракцию. По мнению Э. Чемберлина, реальная конкуренция всегда является конкретным промежуточным состоянием между «чистой» конкуренцией и «чистой» монополией, определяемым многими общественно-экономическими условиями. Если это так, то по нашему мнению, указанное промежуточное состояние не может быть устойчивым в принципе, и поэтому нуждается в постоянной корректировке с помощью целенаправленных управляющих воздействий. Так что эти доводы Э. Чемберлина являются глубоко логичными и им трудно что-либо возразить.

Однако не со всеми доводами Э. Чемберлина можно согласиться. Например, он показывает, что основное проявление монополии вовсе не в завышении прибыли, а в увеличении издержек по сравнению с состоянием конкуренции. В частности, если производственно-технические основы монополии остаются неизменными, то в условиях достаточно высокой монополизации цены растут не вследствие завышения прибылей, а вследствие увеличения издержек, обусловленных одновременным падением эффективности и ростом заработной платы.

Конечно, в ряде случаев это действительно имеет место, или, по крайней мере, потенциально может иметь. Но в целом с такой точкой зрения вряд ли можно согласиться, как с универсальной. По нашему мнению, при монополии вполне могут иметь место два независимых процесса: как завышение прибылей, так и различная степень эффективности внутреннего управления на предприятии-монополисте. Это обусловлено влиянием множества различных, в том числе и субъективных факторов при управлении предприятием.

При этом неэффективность управления вовсе не является следствием монополии. Если в качестве примера рассматривать ситуацию с ОАО «АВТОВАЗ», то состоянию почти абсолютной монополии предприятия в советский и начальный постсоветский (уже «рыночный») период соответствовали минимальные издержки при максимальном завышении прибылей. (В течение 20 лет после выхода на проектную мощность, АВТОВАЗ ежегодно, год за годом вновь и вновь окупал расходы, затраченные на свое создание) [15, с.165]. И, наоборот, при современном отсутствии монополии имеют место максимальные внутренние издержки, огромный внешний и внутрикорпоративный долг и минимальные прибыли, лишь немногим превышающие себестоимость продукции. Существенно важным здесь является то, что эта ситуация проявилась практически одинаково как в «плановый», так и уже в «рыночный» период функционирования предприятия.

Примечательно, что именно при нынешнем, максимально конкурентном состоянии автомобильного рынка страны за всю историю существования ОАО «АВТОВАЗ», имеет место и самое неэффективное за всю историю управление этим предприятием.

Вряд ли можно утверждать и о наличии корреляции между степенью монополизации и ростом заработной платы. Если рассматривать в качестве таковой наиболее показательный пример высокой зарплаты на конвейере Форда в период монопольного положения этого предприятия, то она обусловлена не столько объективной закономерностью, сколько гуманистической позицией самого Генри Форда. А также пониманием того факта, что именно высокая зарплата формирует платежеспособный спрос населения (при низкой зарплате автомобиль не

купишь). Волжский же автомобильный завод в период почти абсолютной монополии имел существенно более низкую зарплату (у основных производственных рабочих без учета переработок почти в полтора раза ниже), чем в среднем по машиностроительной отрасли СССР и, тем более ниже по сравнению с функционально аналогичным предприятием автомобилестроительной отрасли, занимавшим существенно меньшую долю рынка – производственным объединением «Москвич» (АЗЛК).

Мы считаем, что и с чисто теоретической точки зрения, внешнее состояние монополии не может непосредственно увеличивать уровень внутренних издержек. Поскольку жесткой прямой взаимосвязи между этими состояниями нет. Более того, как факт достижения предприятием монопольного положения на рынке, так и факт его удержания, если не прямо, то хотя бы косвенно свидетельствуют об эффективности его внутреннего управления. А эффективность управления, в свою очередь, сопряжена с минимизацией издержек. С другой стороны, именно минимизация издержек может явиться той козырной картой, которая приводит к повышению экономической эффективности, приводящей к победе в конкурентной борьбе и занятию монопольного положения на рынке. Т.е. имеются основания считать имеющей полное право на жизнь и обратную мнению Э. Чемберлина позицию, которая утверждает о взаимной обусловленности монопольного положения предприятия на рынке и минимизации его издержек.

Кроме того, так называемые «естественные» монополии, к которым можно отнести тепло-, водо- и электроснабжающие организации, автоматически обеспечивают минимизацию издержек по сравнению с функционально равноценной им конкурентной системой хотя бы из-за того, что параллельная прокладка нескольких конкурирующих сетей к потребителю связана с неоправданно высокими издержками на их строительство и эксплуатацию. Практически издержки увеличиваются во столько раз, сколько вводится дополнительных конкурирующих сетей. *Это очень показательный, практически идеальный пример экономического ущерба от использования явления конкуренции.*

Необходимо отметить, что и в ряде других случаев конкуренция с очевидностью ухудшает интегральные характеристики функциональной системы. Представим конкуренцию двух водителей за рулем одного автобуса, нескольких преподавателей за чтением одной лекции, трех соперничающих командиров одной воинской части, главных бухгалтеров или генеральных директоров одной фирмы. Ущерб от такой конкуренции очевиден, хотя бы за счет увеличения расходов на кратно увеличенную зарплату. Поэтому в большинстве подобных случаев понятие «монополия» корректнее сразу (даже без анализа) заменить понятием «техническая целесообразность». Но ведь из этого точно так же вытекает и целесообразность монополизма!

За время работы автора инженером-конструктором на двух солидных предприятиях (ОАО «АВТОВАЗ» и ОАО «ВОЛГОЦЕММАШ» в г. Тольятти) ему ни разу не приходилось наблюдать или использовать самому *принцип конкуренции* в каких-либо технических системах. Такое может стать лишь предметом недоразумения. Один из подобных случаев известен в микропроцессорных системах/персональных компьютерах под названием «конфликт на шине данных». Проявляется он тогда, когда минимум два внешних устройства одновременно выставляют свои сообщения на шину данных, хотя должны делать это по очереди. Результатом такой конкуренции является полная утрата работоспособности системы.

Похожая ситуация, требующая борьбы с конкуренцией, существует и в сельском хозяйстве, в виде агротехнического приема «пасынкование». В процессе пасынкования один (наиболее крупный) зародыш плода на ветке растения оставляют, остальные (пасынки) обрывают. Чтобы избежать ненужной конкуренции за питательные ресурсы растения.

Что касается естественных монополий, основанных на использовании каких-либо уникальных свойств, имеющихся только в распоряжении монополиста (в качестве примера можно назвать Курскую магнитную аномалию, позволяющую вести добычу высококонцентрированной железной руды наиболее эффек-



тивным открытым способом), то и здесь более низкие издержки у такой монополии очевидны.

С указанными доводами частично перекликается и оригинальное мнение американского профессора Д.Т. Арментано, решительно выступающего против антимонопольного законодательства [4, с.10]. Полагая, что антимонопольное законодательство затрудняет процесс конкуренции, он фактически выступает на стороне монополий в их классическом понимании (под реальным же монополизмом в негативном смысле этого слова он понимает антитрестовскую деятельность государства).

Указанные доводы убедительно свидетельствуют о том, что конкуренцию нельзя однозначно, без существенных оговорок, отнести к числу общественно-или экономически полезных явлений. А именно с точки зрения полезности и рекомендует подходить к рассмотрению любого явления та цель, которая была поставлена автором перед началом данного исследования.

#### *5. О неоднозначности в формировании классической трактовки конкуренции и дальнейшей дискуссии по этому поводу*

Возвращаясь к обсуждаемой теме, отметим, что высказанная нами точка зрения о двойственной природе проявления конкуренции (что она наряду с пользой может причинять и вред) не могла быть очевидной прежним ученым (особенно зарубежным) в условиях отсутствия у них того исторического опыта, который уже имеется:

- а) в настоящее время (показателен пример Д.Т. Арментано);
- б) с учетом как позитивного, так и негативного опыта плановой экономики периода СССР.

Что же касается рассмотрения явления конкуренции в ранее изложенной нами позиции Э. Чемберлина со стороны ученых классического направления, отметим, что, по мнению Ю. Ольсевича в отношении к позиции Э. Чемберлина, «... и он сам, и его теория весьма далеки от реформизма. Для него монополистическая конкуренция - не некое нарушение нормального состояния, ведущее к потере равновесия в хозяйственной системе (как несовершенная конкуренция для

Робинсон), а, напротив, одна из характеристик нормального равновесного состояния рынка. Причем состояния, исключающего «эксплуатацию» наемного труда и соответствующего потребностям покупателей» [23, с.7].

По нашему мнению, не исключено, что именно понимание того, что монополистическая конкуренция характеризует нормальное, равновесное состояние рынка, является главной заслугой Э. Чемберлина. Практически Э. Чемберлин выступал только против одного вида монополии – монополии профсоюзов.

Необходимо отметить, что теория Чемберлина подвергалась и марксистской критике, которая исходила из того, что решающими факторами монополизации рынков являются концентрация производства и финансовый контроль. Однако при этом не учитывались противоположно направленные тенденции к деконцентрации, диверсификации и к усилению конкуренции на финансовых рынках.

Тем не менее, по нашему мнению, к заслугам Э. Чемберлина можно отнести и его роль первооткрывателя в сфере микроэкономики, которая заключается в следующем. Он «сдвинул» неоклассическую теорию с бесплодной позиции «чистой», или «совершенной», конкуренции в сторону признания структурных и поведенческих реальностей рынка. Т.е. приблизил ее к пониманию реальных процессов.

*Под влиянием теории Э. Чемберлина, развитие науки пошло по двум основным различающимся направлениям.*

*Первое направление* – это аналитическое исследование и выделение конкретных видов конкуренции, особенно неценовой и потенциальной.

*Второе направление* – это изучение соединения или сочетания определенных видов конкуренции в рамках отраслевых и локальных рыночных структур в зависимости от степени концентрации и диверсификации производства, дифференциации производимого продукта, специфической реакции спроса, влияния финансовых факторов, различных видов внешнего регулирования.

Указанные исследования привели к выводу, что *реальный рынок представляет собой сосуществование и взаимодействие огромного разнообразия каче-*

ственно разнородных моделей конкуренции.<sup>8</sup> По сути дела, это конгломерат различных и отраслевых, и локальных рыночных механизмов, которые далеко не находятся в состоянии симметрии, равновесия или гармонии. В этом свете сама «монополистическая конкуренция» в ее типовом виде, которую Э. Чемберлин считал общей нормальной моделью рынка, предстает не более как частный случай реального гетерогенного, изменчивого, поливариантного механизма конкуренции. Если Сраффа и Робинсон трактовали монополию как негативный фактор, затрудняющий и препятствующий действию рыночного механизма, деформирующий нормальные экономические и социальные отношения, то Э. Чемберлин, наоборот, рассматривает элемент монополии как естественную, нормальную черту конкурентной системы [23, с.10].

Согласно Э. Чемберлину, рыночный механизм монополистической конкуренции не вызывает значительных экономических и социальных деформаций и не требует государственного вмешательства [23, с.10].

Все описанное выше неизбежно подводит к мысли о том, что позитивное влияние конкуренции на промышленное производство и экономику в целом обеспечивается не столько вульгарными формами конкуренции, проявляющимися в виде взаимоуничтожающей конкурентной борьбы, сколько за счет вынужденной структуризации, систематизации и упорядочивания рынка сбыта. Причем, этот вынужденный процесс обусловлен именно давлением конкуренции (своеобразный переход количества в качество). *Монополизация конкуренции позволяет обеспечить предсказуемость рынка и вводит в качестве элемента управления более или менее долгосрочное планирование. В свою очередь, именно долгосрочное планирование позволяет внедрять в производство фундаментальные достижения науки и техники, которые при совершенной форме конкуренции*

---

<sup>8</sup> Указанный вывод подтверждается и в предшествующих работах автора – Осипова В.В., в ходе которых обращено внимание на такие нетипичные виды конкуренции, как конкуренция между потребителями, конкуренция между производителями и потребителями, а также конкуренция персонала, включая и его инверсную форму (в виде соперничества за минимизацию трудозатрат) [25, с.153–159].

ции, характеризующейся краткосрочностью целевых установок, были бы принципиально невозможными. Эту мысль, если она не окажется опровергнутой последующим ходом исследования, мы постараемся подтвердить и использовать в практических выводах данного исследования.

Если внимательно рассмотреть аргументацию Э. Чемберлина, то очевидно, что в соответствии с классическим определением, «чистая» конкуренция (как состояние, диаметрально противоположное абсолютной монополии) имеет место тогда, когда ни один из продавцов данной разновидности товаров не может повлиять на уровень цены, варьируя объем предложения этих товаров. Условием указанной ситуации является достаточно большое число продавцов данного вида товара. Монополия же появляется и усиливается в том случае, когда число продавцов сокращается до нескольких (олигополия), двух (дуополия) и, в пределе, до одного (абсолютная монополия).

Неоднозначность такого классического понимания заключена в том, что, приняв «чистую» конкуренцию за исходное состояние, мы автоматически вынуждены признать и неизбежность концентрации и монополии, по меньшей мере, в тех отраслях промышленности, где предельная производительность возрастает одновременно с масштабами фирмы. *Чемберлин считает, что «чистая» конкуренция является нежизнеспособной, искусственной абстракцией и не в состоянии рассматриваться как исходная база для описания реального состояния.* Это аргументируется тем, что при сколько угодно большом количестве производителей и продавцов конкретного вида товаров, каждый из них предлагает покупателям свой типичный, дифференцированный продукт. Дифференциация продукта вытекает из множества условий: особенностей конструкции, формы и окраски, качества продукта и т.д. Даже такие факторы, как упаковка, оригинальная реклама, наконец, просто особая торговая марка; особый набор услуг, сопровождающий реализацию данного продукта, персональные свойства продавца; конкретное местоположение торгового предприятия существенно дифференцируют продукты между собой. В сущности, каждый серьезный продавец товара или услуг формирует свой собственный круг покупателей, свой собственный

субрынок, в пределах которого выступает как частичный монополист, регулирующий цену товара или услуги. При этом объем предложения товара окажется несколько заниженным, чем при условной «чистой» конкуренции, а уровень цены - несколько завышенным.

Представляет интерес выяснить соотношение общего дохода участника - частичного монополиста по сравнению с гипотетическим участником «чистой» конкуренции. Наиболее вероятно, что у частичного монополиста он будет выше, но не обязательно. Во-первых, некоторое (квазимонопольное) увеличение цены компенсируется возможным сокращением объема продаж. Во-вторых, дифференциация продукта или услуг может потребовать дополнительных затрат, так что уровень издержек соответственно имеет тенденцию к повышению. Поэтому указанная «монополизация» предприятия не обязательно свидетельствует о повышении доходов, они имеют тенденцию уменьшаться в пределе до уровня доходов при «чистой» конкуренции. Единственный, не подлежащий сомнению смысл дифференциации продукта заключается в том, что, создавая свой особый субрынок, фирма обеспечивает себе определенную стабильность, устойчивый сбыт своей продукции. Как считает Ю. Ольсевич, «... дифференциация - это естественная реакция на конкурентов, естественное проявление самой конкуренции».

По нашему мнению, исходя из точки зрения формальной логики, с мнением Ю. Ольсевича о том, что дифференциация является естественным проявлением конкуренции, нельзя согласиться. Логичнее было бы это назвать специализацией. Какое же это проявление конкуренции, если дифференциация объективно способствует стабильности и устойчивости сбыта, равносильных по выполняемой функции и её результатам уходу от конкуренции? Правильнее было бы считать, что дифференциация является естественным стремлением производителей уйти от конкуренции, чтобы избежать непроизводительной траты сил и средств на процесс противодействия между производителями. Т.е. стремлением создать собственный рыночный мини-оазис, свободный от конкуренции в пределах

своей разновидности товара. При этом также логично предположить, что сокращение конкурентных издержек в пределах данной специализации может способствовать и некоторому увеличению удельных доходов (доходов на единицу продукции).

Следует также учесть и то, что дифференциация вовсе не обязательно требует дополнительных расходов. Вполне реальны ситуации, когда дифференциация является следствием каких-либо исторически сложившихся или естественных факторов (например, уникального географического положения производителя или наличия у производителя уникальных залежей полезных ископаемых, отсутствующих у других производителей). В этом случае дифференциация способствует как уходу от конкуренции в узком секторе рынка, так и повышению доходов. Таким образом, целенаправленно интерпретируя функциональное проявление механизма дифференциации в качестве средства уклонения от конкуренции, можно создать эффективный механизм повышения локальной конкурентоспособности предприятия. При этом весьма немаловажной является возможность ухода от непродуктивных потерь на ведение конкурентной борьбы. Использование подобного механизма целесообразно позиционировать и как один из потенциальных путей повышения конкурентоспособности ОАО «АВТОВАЗ», если рассматривать таковой в качестве примера.

Если «классическая» трактовка поведения конкурентов состоит в том, что они якобы стремятся понизить цены на свою продукцию, чтобы расширить сбыт, то, согласно Чемберлину, наоборот, каждый из них старается дифференцировать свой продукт от продукции конкурентов, ограничить выпуск и повысить цену. На основании вышесказанного следует достаточно парадоксальный вывод, что если такая конкуренция по самой своей природе изначально является монополистической конкуренцией, то она сохраняется вопреки угрозам со стороны внешней концентрации и монополизации. Это лишний раз свидетельствует о том, что классическое понятие конкуренции не отличается системной проработанностью и в каждом конкретном случае требует отдельного рассмотрения.

Обобщая вышеизложенное, отметим, что мелкий, либо средний производитель и торговец только потому и в состоянии выдерживать состязание с крупным, что он сам является частичным монополистом в своей области и способен контролировать свой частичный рынок. С точки зрения очевидной аналогии этот процесс можно представить, и как стремление сконцентрировать ограниченные силы в узком секторе рынка для создания локального перевеса сил.

Даже у крупных производителей всегда существует стимул раздробить свое производство на филиалы с целью лучше адаптировать его к местным рынкам. Создается некоторая двойственность: с одной стороны, при этом происходит реальная сегментация монополизации рынка, усиливающая монопольные позиции раздробившего производство предприятия, а с другой – создается впечатление, что конкуренция сама себя воспроизводит. (По мнению ряда авторов, чем больше данный рынок раздроблен между частными монополистами, тем более он устойчив против поглощения группой олигополистов либо абсолютной монополией) [23, с.10]. Но, как показывают исследования, за сохранение такой видимости конкуренции обществу приходится платить. Принято считать, что по сравнению со стандартизированным продуктом, который предполагается «чистой» конкуренцией, дифференциация продукта влечет за собой рост издержек, ограничение выпуска и повышение цен. Однако не доказано и обратное, что «чистая» конкуренция также не приносит обществу и потребителям дополнительных издержек в виде потерь от произведенных, но не проданных в результате действия реальной конкуренции товаров.

Из сказанного следует два практических вывода:

- *во-первых*, конкуренция связана с возникновением дополнительных издержек как при «чистой» конкуренции, так и при дифференциации производимой продукции;
- *во-вторых*, рынок стремится к установлению монополии, а если это невозможно на макроуровне, то он стремится к дифференциации и установлению частичной монополии в локальных сегментах рынка.

По нашему мнению, тенденция к установлению монополии может трактоваться как естественный процесс стремления к снижению конкурентных издержек (а соответственно, и трудозатрат) в соответствии с всеобщим принципом сохранения энергии. Это же можно рассматривать и как стремление к снижению уровня энтропии (степени неупорядоченности), характерное для любых естественных систем.

Если же вернуться к дискуссии ученых по поводу конкуренции, то ряд авторов, полемизируя на данную тему, не прекращают поиски более логичных понятий конкуренции, чем уже существующие. В частности, один из известных экономистов, лауреат Нобелевской премии по экономике (1982г.) Дж. Стиглер отмечает: «Если бы мы были вольны дать в наше время новое определение конкуренции, можно было бы обосновать необходимость сужения этого понятия до термина, обозначающего отсутствие монопольной власти на рынке. Это важная концепция, которая заслуживает названия, и подходящим было бы слово «конкуренция». Но было бы бесполезно предлагать такое суженое значение слова, которое длительно употреблялось в широком смысле; лучшее, на что мы можем рассчитывать, - установить описание более узкого понятия. Я предлагаю – рыночная конкуренция» [40, с.324]. Продолжая обсуждение данной темы, Дж. Стиглер отмечает, что определение «чистой» конкуренции Э. Чемберлина идентично определению рыночной конкуренции, данной Дж. Стиглером: «конкуренция, очищенная от примеси монопольных элементов».

Однако и здесь не обходится без противоречий. Дж. Стиглер, характеризуя ситуацию, также отмечает, что эти условия будут неполны, так как если миллион покупателей имеет дело с миллионом продавцов однородного продукта, допуская при этом то, что каждая пара действует, ничего не зная о других, то мы просто получим миллион примеров двусторонней монополии. «Следовательно, чистая конкуренция не может быть противопоставлена совершенной конкуренции, поскольку первая также требует «идеальной» осведомленности (с уже упомянутыми оговорками). [40, с.325] Необходимо отметить, что именно по данной причине Дж. Стиглер предпочитает термин «рыночная конкуренция». Затем Дж.



Стиглер также вводит более конкретизированное понятие отраслевой конкуренции. При этом он отмечает, что отраслевая конкуренция требует: «1) чтобы в каждой отрасли существовала рыночная конкуренция; 2) чтобы владельцы ресурсов знали, какие доходы можно получить в каждой отрасли, и 3) чтобы они были вольны войти в любую отрасль или покинуть ее» [40, с.325].

По мнению В.А. Бердникова, позицию Дж. Стиглера было бы правильным рассматривать именно в контексте исторического развития трактовки концепции конкуренции [6, с.15]. Другими словами, из мнения В.А. Бердникова следует, что процесс выработки теории конкуренции пока еще не является завершенным. То же самое, но только в более обобщенном плане следует из позиции самого Дж. Стиглера, поясняющего свою точку зрения тем, что: *«концепция конкуренции не может быть лучше, чем сама экономическая теория, в составе которой она используется, и пока у нас нет значительно улучшенной теории экономического развития, у нас не будет и более точной теории конкуренции в условиях повторяющихся изменений»* [6, с.327].

Таким образом, мы получаем еще один важный аргумент в пользу того, что современная концепция конкуренции еще не является совершенной; по крайней мере, догоняя в своем развитии развитие экономической теории, она пока еще не может полностью соответствовать даже той экономической теории, в составе которой используется. Это можно охарактеризовать как относительное несовершенство. Но поскольку есть еще и несовершенство самой экономической теории (как отличие теории от объективной реальности – «абсолютной истины»), то к уже отмеченному несовершенству концепции конкуренции добавляется еще и составляющая несовершенства, обусловленная несовершенством базовой экономической теории. Эту составляющую несовершенства существующей концепции конкуренции можно охарактеризовать, уже как абсолютное несовершенство.

Рассмотрению указанной конкретики несовершенства мы не будем в дальнейшем уделять сколько-нибудь серьезного внимания. Смысл данной реплики заключается лишь в том, чтобы устранить возможные сомнения в наличии несовершенства имеющейся концепции конкуренции. Это необходимо для того,

чтобы показать, в связи с чем в ходе данного исследования появляется необходимость предложить новую, принципиально иную трактовку конкуренции.

В дополнение к вышеизложенному, обратимся к мнению Пола Энтони Самуэльсона - экономиста, не менее известного, чем Дж. Стиглер, также лауреата Нобелевской премии по экономике. В своей работе «Монополистическая конкуренция - революция в теории» он заявляет: «Наконец настало то время, когда мы можем позволить себе использовать термины «монополистическая конкуренция» и «несовершенная конкуренция» как взаимозаменяемые, освободив их от первоначальной связи с различными концепциями Чемберлина и м-с Робинсон и используя их как подходящие названия лучшей из современных моделей теории цены» [38, с.357]. (Несколько забегаая вперед, следует признать, что мнение П.Э. Самуэльсона хорошо гармонирует с постепенно вызревающим у нас в ходе данного исследования предположением о представлении конкуренции, как функции потерь, в своем денежном измерении непосредственно влияющей на формирование цены. При этом наша предполагаемая концепция принципиально не учитывает разницы между «монополистической конкуренцией» и «несовершенной конкуренцией», поскольку вероятные различия между ними практически не влияют на суть механизма образования ущерба, причиняемого производителям или потребителям в результате любого вида конкуренции).

В этой связи показательно также мнение П.Э. Самуэльсона и в вопросе «о революции», утверждающего не менее значимую для понимания причин определенной стагнации в теории конкуренции мысль: «... те, кто хорошо знаком с историей наук - как они развивались, роль новых и измененных способов мышления для характеристики их роста, даже роль мифа в автобиографии науки, знают, что революция – это нормальный способ ускорения происходящего в общем процессе развития. Старую теорию или модель, или ... «парадигму» никогда не сможет уничтожить новая система фактов. Будучи скованными их собственными воззрениями, ученые (подобно влюбленным) отказываются от старой теории только тогда, когда они обнаружили новую теорию, на которую возлагают

свои надежды» [38, с.370]. Сказанное в полной мере можно отнести и к имеющейся теории конкуренции, хотя и не являющейся достаточно простой, интуитивно понятной и непротиворечивой (что, по нашему мнению, должно характеризовать добротную, пригодную для практики теорию), но пока еще не получившей настолько убедительных новых трактовок, которые позволили бы без сожаления расстаться со старыми трактовками конкуренции.

Между тем, как утверждает В.А. Бердников, имеются и аргументы в защиту существующей теории совершенной конкуренции [6, с.16]. «Коронным достижением аксиоматического подхода является теория совершенной конкуренции. Невзирая на то, что она была впервые предложена около двухсот лет назад, она ни разу не была превзойдена; усовершенствован был только метод анализа» [39, с.35]. Очевидно, что общая взаимообусловленность и взаимозависимость с принципами глобализации планеты есть новая система фактов. Можно считать, что данная система фактов послужила во всех сферах деятельности человека еще более широкому представлению конкуренции как процедуры эволюционного развития вообще, что «конкуренция представляет собой процедуру открытия, узнавания нового – процедуру, присущую эволюции во всех ее формах, заставляющую человека помимо собственной воли вписываться в новые ситуации. И именно за счет возрастающей конкуренции ...» [47, с.38].

Хотя, по мнению того же В.А. Бердникова, «... в настоящее время представления о конкуренции не только не «заужены» и тем более «растворимы» в системе мирохозяйственных связей, а напротив, конкуренция «твердеет» и все больше начинает трансформироваться и переходить в некое состояние неровной пульсации, что явно создает особую экономическую нервозность в отношениях между покупателями и продавцами. Как известно, нестабильность отношений продавец – покупатель ухудшает общую конъюнктуру рынка, которая может привести к различным видам социальных потрясений. Данная тенденция пагубно влияет на процессы диверсификации» [6, с.16].

Таким образом, две аргументировано обоснованные, но противоположные по своему проявлению стороны одного и того же явления конкуренции, описанные одним и тем же исследователем в одной и той же работе, свидетельствуют о внутренней противоречивости теоретического представления о нем, и, как будет показано ниже, её фактического проявления.

В качестве аргументации последнего, следует также сказать, что согласно классическим представлениям о конкуренции, в процессе конкурентной борьбы должно происходить поглощение менее эффективных предприятий более эффективными, приводящее к сокращению количества производителей и их укрупнению. Однако, согласно имеющимся исследованиям, количество малых фирм на рынках не уменьшилось, более того, даже в России, не говоря уже о США, сейчас на них занято значительно большее количество всех работников, чем несколько лет тому назад, и эта тенденция прогрессирует. Подобное развитие событий характеризует российскую действительность, как факт. В этой связи жизнеспособность мелких предприятий во многом принято объяснять возможностью конкурировать именно в той области дифференциации продукта, которую, как это отметил еще Чемберлин, создают конкурирующие фирмы. Существует распространенное после начала доминирования «рыночной» теории экономики убеждение, что этому якобы способствует лучшая эффективность деятельности малых и средних предприятий относительно крупных, а преимущество последних, ранее бесспорное, сократилось и в ряде видов деятельности даже исчезло.

По нашему же мнению, распространенное утверждение об обратно-пропорциональной зависимости между размерами предприятия и его эффективностью/конкурентоспособностью противоречит даже формальной логике. Если бы это соответствовало действительности, то в пределе самым эффективным было бы предприятие, состоящее только из одного человека, что соответствует возврату человечества к его животному состоянию. Такое состояние не соответствует даже первобытно-общинному строю с ведением натурального хозяйства, которое требует хотя бы минимального общественного разделения труда. (В настоящее время принята бесспорной общефилософская точка зрения, что

именно углубление общественного разделения труда и соответствующая ему специализация являются прямой причиной повышения эффективности производства. При этом создание из полуфабрикатов пригодного для продажи, законченного продукта требует объединения множества узких специалистов в единое целое, работающее на общий конечный результат. Это автоматически требует объединения узкоспециализированных производственных единиц в более крупные, для создания законченного производственного цикла.)

В поддержку нашей аргументации свидетельствуют и реальные тенденции в экономике России. Если 10 лет назад 80% российского ВВП создавались усилиями 1200 крупнейших компаний, то сейчас их число сократилось до 500 [18, с.8]. Из этого следует, что экономика России существует преимущественно за счет монополий, причем степень её монополизации не сокращается, а объективно растет, несмотря на действие антимонопольного законодательства [34, с.121]. При этом общий рост числа работников мелких предприятий, обеспечивающих оставшиеся 20% российского ВВП, вполне укладывается в тезис об уменьшении эффективности (по крайней мере, относительной) малых производителей.

Исходя из ранее сказанного, предубеждение о лучшей эффективности малых и средних предприятий, с точки зрения конкуренции логично объясняется тем, что позитивный результат явления, трактуемого как конкуренция, возникает вовсе не в результате собственно конкурентной борьбы, а, напротив, за счет ухода от явной конкуренции (если рассматривать ее как контрфронтацию), например, с помощью механизма дифференциации продукции. По нашему мнению, именно этим вызвано возникновение предрассудка о повышенной эффективности малого и среднего бизнеса и, соответственно, о необходимости приоритетной поддержки малого и среднего бизнеса, а не тем, что малый и средний бизнес более эффективен, чем крупный. Здесь уместно предположение, что материалистический механизм сказанного заключается в том, что в результате дифференциации, делящей соответствующую область рынка на мелкие неконку-

рентные сегменты, исключаются конкурентные издержки, ухудшающие итоговую эффективность. (При этом еще раз отметим, что в данном случае мы рассматриваем ситуацию лишь с точки зрения конкуренции, не затрагивая вопросы эффективности управления. Последнюю в обсуждаемом контексте мы вполне можем вынести за рамки обсуждения, ибо она в равной мере может быть и высокой, и низкой – как на малом, так и на крупном предприятии. Смысл этого в том, что однозначной зависимости между размером предприятия и эффективностью его системы управления нет, поскольку в решающей степени эффективность зависит от структурного построения системы управления. А данная структура даже у предприятий разных размеров может быть совершенно одинаковой.)

Почти непрерывный рост производства и, особенно, опережающий рост потребления на протяжении послевоенных десятилетий благоприятствовал увеличению числа предприятий – потенциальных конкурентов в каждой отрасли, смягчая остроту конкуренции в краткосрочном плане. Однако такой общий рост количества конкурирующих фирм не содействует развитию фирмы в долгосрочном плане. Поэтому практически на этапе такого роста все большее количество структур вынуждено менять исповедуемый ими тезис «конкуренция» на менее контрфронтационный тезис «соперничество».

Кроме того, производство на многих крупных предприятиях стало многопродуктовым и даже многоотраслевым, так что количество продуктов в каждой данной отрасли, таким образом, увеличивалось значительно быстрее, чем росло число предприятий. На это указывает еще один из известных лауреатов Нобелевской премии по экономике В.В. Леонтьев [43]. Это также может рассматриваться, как стремление и возможность занять свободные от конкуренции достаточно узкие «свободные» ниши с целью ухода от разрушительной «лобовой» конкуренции.

Известно и то, что стабильное продолжительное повышение среднего уровня доходов населения промышленно развитых стран привело к значительному увеличению разнообразия и индивидуализации потребностей их населения. Указанная тенденция также способствовала еще большей дифференциации

продукта каждой фирмы в случае успешной реализации ее функций. Тому же способствовал и бурный научно-технический прогресс, ведущий к частой смене продуктов и технологий, к разнообразию номенклатуры товаров производственного назначения. Действенность каждого перечисленного фактора была усилена координированными мерами по международной либерализации торговли, по движению факторов производства и по региональной интеграции. Казалось бы, по логике вещей, указанное сочетание факторов должно было сделать классическое проявление конкуренции в форме соперничества, как минимум, малоактуальным.

Однако, как отмечает В.А. Бердников, в конечном итоге такого ускоренного развития, не только усилилась конкуренция (в ее классическом понимании) в масштабах существующих индустриальных регионов, но в конкуренции приняли участие новые быстро растущие индустриальные центры Азии и Латинской Америки с достаточно высоко развитой технологией и невысокой стоимостью рабочей силы [6, с.17]. За всей этой проблематикой обострения конкуренции на микро- и макроуровне, т.е. для каждой фирмы, в любой отрасли, на каждом локальном рынке, стоят глубокие общие макроэкономические сдвиги. Таким образом, с учетом данной завершающей ремарки, все-таки не удастся проследить строгую интуитивно понятную корреляцию между вышеперечисленными факторами, позволяющую сформировать простую, интуитивно понятную картину конкуренции. Слишком она многообразна. Таким образом, имеющаяся аргументация оказалась практически исчерпана, не привнеся очевидности в результат рассмотрения.

По нашему мнению, пока ещё единственным потенциальным резервом для рассмотрения данной проблематики в рамках классической методологии может явиться только сопоставление проявлений процесса конкуренции при самых различных масштабах конкурирующих субъектов, которое могло бы способствовать более глубокому выявлению сущности конкуренции, посредством сопоставления общих черт, характерных для каждого из масштабов конкуренции.

Однако, проведение такого анализа уже выходит за рамки данного исследования, поскольку автору не удалось скомплектовать достаточную базу известных публикаций соответствующей направленности, удовлетворяющих потребностям данной работы. Поэтому можно считать имеющиеся аргументы рассмотренными.

*Заключение. Основные выводы проделанной работы*

Отдавая себе отчет в том, что задействованная в данном рассмотрении информационная база уже имеющихся исследований не является исчерпывающей, тем не менее, постараемся сделать выводы на основании лишь уже рассмотренной аргументации, поскольку она вполне достаточна для выявления общей закономерности. Весь ход приведенного выше обсуждения изобилует обнаруженными противоречиями и отсутствием однозначной определенности, позволяющей сделать конкретные выводы о корректном теоретическом обосновании и сущности конкуренции. Создается впечатление об отсутствии целостности, о хаотичности и потенциальной недетерминированности проявлений конкуренции. А соответственно, о её возможной вторичности по отношению к более фундаментальным причинам или явлениям (что конкуренция является не фундаментальным, поддающимся планированию и прогнозированию в рамках естественных законов природы, а каким-то вторичным, побочным, и поэтому плохо прогнозируемым и систематизируемым явлением).

*Поэтому применительно к реализации главной цели работы - созданию интуитивно понятной модели конкуренции, на основе консолидации существующих (консервативных) теоретических представлений о конкуренции, наши выводы оказываются неутешительными. Достигнуть этой цели автору не удалось.*

При этом следует особо подчеркнуть, что имеющиеся в исследовании ссылки на отдельные публикации автора, имеющие в заглавии словосочетание «функционально-целевой подход», не означают использования этого подхода в



данном исследовании. Эти ссылки имели перед собой лишь локальную цель придать исследованию прикладную и материалистическую направленность или просто использовать описанные в первоисточниках факты.

Тем не менее, даже за счет более «приземленного» (т.е. материалистически- и утилитарно-ориентированного) подхода к рассмотрению явления, чем в трудах классиков экономической школы, были получены некоторые полезные выводы, которые могут пригодиться в последующем и делают данную работу небесполезной.

*Во-первых*, это вывод о том, что конкуренция не обладает стабилизирующим свойством для экономики. Т.е., использование механизма конкуренции не может сделать рыночную экономику саморегулируемой. Это следует из наличия цикличности, т.е. колебательного процесса, как неотъемлемого свойства рыночной (потенциально конкурентной) экономики.

*Во-вторых*, сделан вывод о сущности материальной предпосылки для возникновения конкуренции (в данном случае речь идет только о конкуренции производителей). В соответствии с историческим опытом и выводами логического анализа, таковой является избыток предложения товаров или продукции, при котором предложение превышает платежеспособный спрос на соответствующую продукцию.

*В-третьих*, сделан вывод, что в общем случае реально обнаруживаемым проявлением конкуренции на материалистическом уровне является ущерб или убытки, которых нет в случае отсутствия конкуренции. Это влечет за собой два принципиально важных следствия:

1) В интегральном масштабе (для общества в целом) конкуренция – скорее вредное явление, чем полезное.

2) Так как любой ущерб или убытки могут быть выражены в финансовом эквиваленте, то благодаря такому пониманию создаются предпосылки для возможности количественного измерения конкуренции.

*В-четвертых*, установлено, что определяющим признаком наличия конкуренции является небаланс между спросом и предложением. Из этого следует, что

к появлению конкуренции приводит любая форма этого баланса. Соответственно, классическая конкуренция производителей не является единственно возможной формой конкуренции. Ввиду возможности трех видов несбалансированности, потенциально возможно и 3 соответствующих вида конкуренции: а) между производителями; б) между потребителями; в) между производителями – с одной стороны, и потребителями – с другой.

*В-пятых*, поскольку в типичном случае небаланс является результатом отсутствия объективного планирования, введение эффективного планирования в экономике позволит избежать конкуренции и соответствующих ей потерь.

*В-шестых*, поскольку небаланс также является и следствием неурегулированности (т.е. отсутствия надлежащего регулирования, как самой примитивной формы управления), то конкуренция является и результатом неэффективного управления.

*В-седьмых*, монополизация конкуренции обеспечивает предсказуемость рынка и позволяет вводить в качестве элемента управления долгосрочное и даже стратегическое планирование. В свою очередь, долгосрочное планирование позволяет внедрять в производство фундаментальные достижения науки и техники, что при совершенной форме конкуренции, характеризующейся краткосрочностью целевых установок, было бы принципиально невозможным. Если пролонгировать указанный тренд в сторону полной монополии (т.е. отсутствия конкуренции), то при определенных условиях не исключена возможность достижения ситуации, при которой большинство недостатков конкуренции окажется нейтрализованным (в пределе это достижение идеально сбалансированного состояния экономики). Однако, анализ такой гипотетической ситуации не входит в рамки данного исследования (мы изучаем только конкуренцию).

*В-восьмых*, в результате исследования выяснилось, что рассмотренные работы предшествующих исследователей не связаны между собой единым целевым замыслом и едиными исходными условиями для рассмотрения, заложенными в подбор фактографической базы для исследования. Соответственно, у ра-

бот отсутствует своеобразный общий знаменатель, образованный этими факторами. Поэтому объективная консолидация результатов таких работ в рамках поставленной автором задачи оказалась принципиально невозможной [26, с.214-222].

Весьма распространенной общей тенденцией в «классических» подходах представленных в работе ученых обнаружилось их стремление рассматривать явление на абстрактных, мало актуальных для практики примерах, существенно снижающих практическую направленность результатов таких исследований. Это не способствовало приближению их результатов к более конкретной цели нашего исследования.

В ходе проведенного обсуждения точек зрения известных ученых автору пришлось неоднократно сталкиваться с разногласиями или разночтениями при оценке конкуренции различными учеными. При этом подавляющая часть разногласий вызвана опять-таки отсутствием общей, консолидирующей цели, обеспечивающей направленность на совершенно конкретный единый результат. У автора сложилось субъективное впечатление, что каждый из цитируемых самостоятельных ученых рассматривал явление с той точки зрения, которую сам для себя считал наиболее актуальной или имел возможность что-либо о ней сказать. Причем, не пытаясь согласовать цель своего исследования с целями других исследователей. (Вспомним известную притчу о трех слепых мудрецах, которые описывали слона по частям: один ошупывал и описывал только хобот, другой – только ногу, а третий – только хвост).

Что же касается цели, заявленной автором данной статьи, – сделать теорию конкуренции интуитивно понятной любому участнику экономической деятельности (в идеале, например, индивидуальному предпринимателю, мастеру на заводе или продавцу на рынке), то стремления к достижению именно такой цели в работах цитируемых исследователей не обнаружилось вообще. Это привело к невозможности получить соответствующий результат и после объединения квинтэссенции содержания данных работ.

Таким образом, в качестве главного вывода проведенного исследования можно считать отсутствие позитивного результата. Используя, как основу, классические труды известных ученых, автору не удалось получить внятную модель конкуренции, позволяющую применять её как простой рабочий инструмент (если взять за парадигму такового закон Архимеда или теорему Пифагора).

*В качестве возможных причин неудачи можно рассматривать следующие:*

1. Недостаточные компетентность автора данной публикации или нелогичность его аргументации (хотя некоторым оправданием автора можно считать то, что данная задача не была решена более титулованными исследователями и до него).

2. Несовершенство или неприменимость использовавшегося им традиционного подхода к исследованию.

3. Возможная разобщенность анализируемых работ отдельных ученых, при которой каждый из них исследовал только собственный сегмент проблемы, мало принимая во внимание то, что происходит в смежных областях.

4. Отсутствие координирующего начала научной деятельности (в виде единых целевых установок), в результате которого проанализированные работы отдельных исследователей на период их проведения не были объединены общим целевым замыслом.

5. Отрыв экономической науки от практики, приводящий: а) к исследованию учеными не реального состояния исследуемого предмета, а его гипотетических моделей, основанных на ряде постулатов (допущений); б) к отсутствию прикладной направленности анализируемой области экономической науки.

Таким образом, несмотря на большой объем проделанной работы, по указанным причинам автору данного исследования *так и не удалось* в рамках существующих теоретических представлений *сформировать стройное и целостное представление* о теоретической трактовке явления конкуренции.

*В качестве практических рекомендаций проведенного исследования и направления работы над ошибками* следует признать необходимость повторного независимого исследования всей рассмотренной области (объекта исследования)

целиком: а) желательным одним и тем же лицом или группой (командой) солидарно мыслящих лиц; б) с одной и той же целью; в) цель должна быть сугубо практической; г) используемая терминология должна быть предельно конкретной и не содержать никаких абстракций и неоднозначности; д) при рассмотрении должен быть обязательно учтен опыт работы плановой социалистической экономики России «доперестроечного» периода; е) должны быть применены радикально иные (новые) методические подходы к проведению исследования.

Таким образом, несмотря на множество известных публикаций, проблематика конкуренции в экономической науке ещё только ждет своих исследователей.

### ***Список литературы***

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: - М.: Экономика, 1989.
3. Антология экономической классики / Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: ЭКОНОВ, КЛЮЧ, 1993.
4. Арментано Доминик Т. Антитраст против конкуренции / Доминик Т. Арментано. Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
5. Ашмарина С.И., Плаксина И.А. Особенности конкурентных отношений между высшими учебными заведениями. // Вестник Самарского государственного экономического университета. Серия Экономика. №7 (105) 2013 г. С.9-14.
6. Бердников В.А. Конкуренция и конкурентоспособность: теория, тенденции, перспектива. - Тольятти: ТолПИ, 2001.
7. Бердников В.А., Осипов В.В. Целевой подход как средство повышения объективности производственной и научной деятельности в условиях рынка // Материалы 7-й Международной научно-практической конференции «Проблемы развития предприятий: теория и практика», г.Самара, 27-28 ноября 2008г. Секция 2. Эффективность научно-технического прогресса в промышленности. Типография Самарского гос. экон. ун-та, г.Самара, 2008г. С.13.

8. Бердников В.А., Осипов В.В. Изобретательская деятельность как парадигма применения функционально-целевого подхода к разрешению проблемных ситуаций в рыночной экономике./ «Проблемы охраны и защиты интеллектуальной собственности в различных отраслях промышленности, науки, образования и медицины в условиях вступления в ВТО». Сб. научных статей международной научно-практической конференции (28-29 июня 2012 г.)/ науч. ред. З.Ф.Мазур. – Тольятти: НОУ «ТИТТиП» - типография «Ника». ISBN 978-5-9901960-4-3. с.56-65.

9. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Изрилияна. 5-е изд., доп. и перераб. М.: Институт новой экономики, 2002. 1280 с.

10. Бородин К.Г. Конкурентоспособность в рыночной экономике. – М.: ТЕИС, 2005.

11. Быкова Н.И. Методические подходы к оценке конкурентоспособности продукции и предприятия. В сб.: Проблемы совершенствования организации производства и управления предприятиями: Межвуз. сборник научных трудов / Под ред. Н.А.Чечина. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2004. с.20.

12. Владимир Осипов. О вреде конкуренции. Трактат. (Функционально-целевой подход в анализе объективной сущности конкуренции). / LAP LAMBERT Academic Publishing: Saarbrucken, 2014. Deutschland / Германия. ISBN 978-3-659-59922-4. 105 с.

13. Всемирная история экономической мысли. В 6 т. Т. 2: От Смита и Рикардо до Маркса и Энгельса. - М.: Мысль, 1988.

14. Егорушкин А.В. Антимонопольное законодательство: очередной этап реформы. / А.В.Егорушкин, Е.А.Полякова, Е.С.Хохлов: под общ. ред Е.С.Хохлова. - М.: Волтерс Клувер, 2010.

15. Кацура П.М. АВТОВАЗ и его время. / г.Тольятти, Типография ДИС ОАО «АВТО ВАЗ», - 2009г.

16. Конституция Российской Федерации, принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. Статья 8 пункт 1.

17. Конкуренентоспособность сельскохозяйственных предприятий и фермерской деятельности в странах переходного периода / Под ред. П.Тиллака, Ф.Пиршер. Kiel (Germany): Wissenschaftsverlag Vauk, 2000.

18. Константин Гурдин. Каждый второй — заговорщик. Блеск и нищета картелей. Аргументы недели №38 (380), 3 октября 2013г. С.8.

19. Курс политической экономии. В 2 т. Т.1. - М., Экономика, 1973.

20. Маршалл А. Принципы экономической науки. - М.: Прогресс, 1993.

21. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25.Ч.1. - С. 45.

22. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. - М.: НОРМА - ИНФРА - М, 2000.

23. Ольсевич Ю.Я. Предисловие. В кн.: Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / Пер. с англ. - М.: Экономика, 1996. - С. 7.

24. Осипов В.В., Бердников В.А. О реформе образования как необходимости переориентации приоритетов обучения. (Тезисы) Проблемы качества экономического роста: Материалы международного научного конгресса, 27-28 мая 2004г. Часть 2. / Отв. ред. А.П. Жабин, Г.Р. Хасаев. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2004. с. 542-544.

25. Осипов В.В. «Пофигизм» как доминирующая модель трудового поведения работника Волжского автозавода в г.Тольятти. / Проблемы глобализации современного общества. Материалы Всерос. науч.- практ. конф., Тольятти, 23 дек. 2006г. [Ред. кол. Е.Г.Нестеренко (отв.ред.) и др.] Самара: Изд-во Самар. гос. ун-та, 2007. с.153-159.

26. Осипов В.В. О некоторых особенностях общественного разделения труда в сфере интеллектуальной деятельности. Состояние и перспективы развития инновационной деятельности в области сервиса: сборник статей Второй международной научно-практической конференции. Ч.1./ Поволжский гос. ун-т сервиса. – Тольятти: Изд-во ПВГУС, 2008. с.214-222.

27. Осипов В.В. Изобретательская деятельность как парадигма целевого подхода к разрешению проблемных ситуаций в области экономики. / Проблемы глобализации современного общества [Текст]: материалы Междунар. науч.

конф., Тольятти, 19 декабря 2008г.: в 2ч./ ред. колл.: Е.Г.Нестеренко; О.А.Кузнецова (отв. ред.) и др./ Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2009. Часть 1. с.82-86.

28. Осипов В.В. Функционально-целевой подход о некорректности понятия «управление качеством продукции». Вестник Волжского университета им. В.Н.Татищева. Научно-теоретический журнал. ISSN 2076-7919. Серия «Экономика». Выпуск двадцать третий (июнь 2011г.) с.69-79.

29. Осипов В.В. Функционально-целевой подход в реконструкции стратегических замыслов СССР во Второй мировой войне в целях научного анализа и обобщения ее опыта. Вестник Волжского университета имени В.Н.Татищева №3 (10) 2012г. серия «Гуманитарные науки и образование. Экология». ISSN 2076-7919. с.265 – 282.

30. Осипов В.В. К вопросу о практическом применении функционально-целевого подхода: как оптимизировать управление презентацией. Вестник Волжского университета имени В.Н.Татищева №4 (20) 2012г. серия «Информатика». ISSN 2076-7919. с.67-74.

31. Осипов В.В. Функционально-целевой научный подход о свойстве директивности причинно-следственных связей. / Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. №1 (27) - 2013г., февраль. С. 167 – 181.

32. Осипов В.В. Явление интуиции как вариант функционально-целевого подхода к решению проблемных ситуаций в экономической науке и практике. Вестник Волжского университета имени В.Н.Татищева. Серия «Экономика». №2 (28) – 2013г. с.135-149.

33. Осипов В.В. Об опыте ретроспективного анализа влияния конкуренции на темпы развития экономики субъектов постсоветского пространства, на основе зависимости конкуренции от степени либерализации экономики. / Проблемы экономики №5 (57) 2013г. ISSN 1813-8558. С. 27-47.



34. Осипов В.В. О необходимости критического пересмотра отношения к теории и явлению конкуренции. Международная научно-практическая конференция «Актуальные научные исследования: экономика, управление, финансы, инновации». Секция 8: Влияние конкуренции на развитие и функционирование экономики. Москва, 17 апреля 2014г. [Текст]: сб. науч. докл. / АНО содействия развитию соврем. отечеств. науки, Изд. Дом «Науч. Обозрение»; ред. кол.: М,В.Васильева (отв. ред.) и др. М.: АНО Изд. дом. «Научное обозрение», 2014, С.121.

35. Осипов В.В. Функционально-целевой подход в уточнении активного компонента конкурентных отношений. / Наука и образование: современные тренды: коллективная монография / гл. ред. О.Н.Широков. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2014. – 266 с. – (Серия научно-методическая библиотека; выпуск V). ISSN 2313–6189. С.34-52.

36. Постановление Правительства РФ «О порядке обеспечения доступа к услугам субъектов естественных монополий в аэропортах» от 22 июля 2009г., №599.

37. Программа развития конкуренции в Российской Федерации, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 19 мая 2009г. № 691-р «Об утверждении программы развития конкуренции в российской Федерации».

38. Самуэльсон П.Э. Монополистическая конкуренция - революция в теории. В кн.: Теория фирмы / Под ред. В.М.Гальперина. - СПб: Экономическая школа, 1995.

39. Сорос Дж. Алхимия финансов - М.: ИНФРА-М, 1997.

40. Стиглер Дж. Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс. В кн.: Теория фирмы / Под ред. В.М.Гальперина. – СПб: Экономическая школа, 1995.

41. Ткачев Сергей (интервью). Либеральный тупик. Газета «Правда», №90 (28998) 22-23 августа 2007г. и №91 (28999) 24 августа 2007г.

42. Указ Президента РФ «О некоторых мерах по государственному регулированию естественных монополий в Российской Федерации» от 28 февраля 1995 г №220.

43. Устиян И. Анализ В. Леонтьевым затрат и результатов // Экономист. - 1999. - №4.

44. Федеральный закон «О естественных монополиях» от 17 августа 1995 г. №147-ФЗ.

45. Федеральный закон «О защите конкуренции» №153-ФЗ от 26 июля 2006 г.

46. Философова, Т.Г., Быков, В.А. Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. Пособие для студентов ВУЗов, обучающихся по направлению «Менеджмент» (080100), «Экономика» (080500)/ Т.Г.Философова, В.А.Быков; под общ. Ред. Т.Г.Философовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

47. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. - М.: Новости, 1992.

48. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер с англ. - М.: ИНФРА - М, 1997.

49. Экономическая теория (Политическая экономия): Учебник . (В двух томах) / Под ред. И.К.Ларионова, Н.Н.Пилипенко, В.Н.Щербакова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006. 640с.+544с.

50. Agriculture Canada. Task Force on Competitiveness in the Agri-Food industry. Growing Together. Report to Ministers of Agriculture. Agriculture Canada, Ottawa, 1991.

51. Froberg K., Hartmann M. Comparing Measures of Competitiveness. IAMO, 1997. Discussion Paper 2, 17p.

52. Osipov V.V. Competition between manufacturers and consumers as the paradigm of real competitive relations. / European Science and Technology [Text] : materials of the VII international research and practice conference, Vol. I, Munich, April 23th – 24th, 2014 / publishing office Vela Verlag. Waldkraiburg – Munich – Germany, 2014 – 624 p. ISBN 978-3-941352-33-9. Pp 303 – 315.

53. Vladimir V. Osipov. Osipov's Pyramid is a New Principle classifications of competitive Relations. / Eastern European Scientific Journal, Ausgabe 2-2014/ AURIS Kommunikations- und Verlagsgesellschaft mbH: Gesellschaftswissenschaften. DOI 10.12851/EESJ201404ART24 Pp 175-187.

---

**Осипов Владимир Викторович** – старший преподаватель кафедры «Экономика и управление», ФГБОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет», Россия, Самара.

---