

Е. В. Соколова

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье прослеживаются эволюция теоретических подходов к определению понятия конкуренции и связанные с этим изменения в государственной политике поддержки конкуренции. Проводится сопоставление аналитических подходов сторонников и противников неоклассической модели конкуренции, развитие которых повлияло на особенности применения последней.

*Ключевые слова:* конкуренция, государственное регулирование, конкурентная политика.

### ВВЕДЕНИЕ

Утверждение о том, что наиболее желательными для развития экономических систем и общества в целом являются те рынки, на которых существует конкуренция, общепризнанно и редко оспаривается. Однако при определении того, какие именно характеристики должны быть присущи конкурентным рынкам, мы обычно сталкиваемся с отсутствием единства взглядов на определение конкуренции и, следовательно, подходов к ее анализу.

Современные трактовки определения конкуренции сочетают в себе как элементы неоклассического подхода, так и идеи, сформулированные в рамках неортодоксальных экономических школ, в первую очередь — неоавстрийской и эволюционной. В настоящее время при анализе рынков, как правило, принимается во внимание необходимость государственного регулирования рынков, направленного на развитие и поддержку конкуренции. При этом встает проблема определения основного ориентира, на который нацелены все изменения, — конкуренции.

Обобщение теоретических подходов к определению конкуренции позволяет выявить те ее характеристики, которые используются при анализе товарных рынков с позиции государственной конкурентной политики. Развитие данной сферы государственного регулирования тесно связано с развитием экономической теории. Взаимосвязь между эволюцией под-

---

© Е. В. Соколова, 2012

ходов к определению конкуренции и изменениями в принципах политики поддержки конкуренции прослеживается во многих работах (см., напр.: [Hovenkamp, 1985; Hunt, Arnett, 2001]), однако при этом подчеркивается необходимость проведения целостного ретроспективного анализа особенностей формирования методологических основ изучения конкуренции. Исходя из этого, цель статьи — показать особенности формирования того подхода к определению и анализу конкуренции, который используется в процессе реализации современной конкурентной политики.

Настоящая работа представляет собой классификационное исследование, направленное на упорядочение имеющихся знаний для упрощения их дальнейшего использования в процессе создания новых знаний.

### **ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ**

Любое регулирование имеет двойственную природу [Hovenkamp, 1985] и совмещает в себе как политические, так и циклические мотивы, — практически каждое поколение политиков привносит изменения в принципы регулирования, добавляя в них что-то новое. Цикличность антимонопольного регулирования находит отражение в особенностях внедрения в жизнь тех или иных политических моделей. Любая идея, поддерживаемая в начале своего развития несколькими учеными-теоретиками, со временем находит все большее количество сторонников, которые в своих работах предлагают эмпирическое подтверждение сформулированных ранее гипотез. И только впоследствии теоретические модели начинают применяться на практике, в той или иной степени сохраняя степень своего влияния по мере появления и развития новых идей. Подобная цикличность оставила свой отпечаток в том числе и на формировании современного восприятия феномена конкуренции, затруднив выделение четких этапов его развития.

Ведя речь об определении конкуренции, следует понимать, что антимонопольное регулирование зародилось намного раньше, чем начали формироваться те или иные теоретические течения, предлагавшие обоснование необходимости его осуществления. Разработка теории монополии (теории несовершенной конкуренции) относится к 1920–1930-м гг., в то время как государственное регулирование в этой сфере стало применяться уже в конце XIX в. [Кузнецов, 2002] с принятием в 1890 г. в США первого антимонопольного закона — акта Шермана. Акт Шермана был ответом государства на ценовую и торговую политику, проводившую компанией Standard Oil, которая осуществляла добычу, транспортировку, переработку нефти и маркетинг нефтепродуктов. Компания была создана в результате заключения тайного долгосрочного соглашения между Standard Oil и железнодорожной компанией, в соответствии с которым Standard Oil получала значительные скидки на грузоперевозки. При этих обстоятельствах другие разрозненные

нефтедобывающие компании США не могли конкурировать со Standard Oil, разорались и поглощались ею, что позволило ей стать стопроцентным монополистом в добыче нефти на континенте.

Согласно акту Шермана, препятствование свободе торговли между отдельными штатами (или международной торговле) путем создания треста (монополии) либо вступление в сговор с такой целью считалось преступлением. Применение данного закона привело к принудительному разделению Standard Oil на несколько более мелких компаний, среди которых такие известные производители, как Exxon, Chevron, Mobil Gas и др.

Акт Шермана подвергся критике со стороны экономистов сразу после его принятия: в лучшем случае признавалось, что его положения не соответствуют проблемам существования монополий, а в худшем — считалось, что его применение наносит ущерб рынкам, так как он не дает возможности фирмам кооперироваться для получения преимуществ экономии от масштаба [Hovenkamp, 1985]. Можно согласиться с тем, что принятие акта Шермана не было экономически оправданным и в значительной степени обуславливалось поддержкой заинтересованных сторон.

Существуют три альтернативных объяснения происхождения акта Шермана с точки зрения поддерживавших его заинтересованных групп. Согласно первому из них, минимизируется роль мелкого бизнеса и утверждается, что доминирующую группу интересов составляли фермеры-популисты и потребители. В соответствии со второй точки зрения, главной группой интересов представлял мелкий бизнес, так как тресты применяли более эффективные технологии производства и имели больше возможностей воспользоваться экономией от масштаба (именно эта трактовка подтверждается анализом писем Дж. Шермана, результаты которого приведены в работе [Трёскен, 2007]). Согласно третьей интерпретации, политический вес потребителей и мелкого бизнеса был примерно равным, и мелкий бизнес выступал за антимонопольное регулирование, потому что тресты применяли методы хищнического ценообразования, вертикальные ограничения и прочие методы исключения, подрывающие конкурентоспособность мелких компаний [Трёскен, 2007, с. 1].

Таким образом, на ранних стадиях своего развития конкурентная политика не использовала какие-либо формализованные подходы к определению и анализу конкуренции. Уже после принятия акта Шермана экономисты разработали целый ряд теорий, по-разному трактующих понятие конкуренции.

#### НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ (ОРТОДОКСАЛЬНЫЙ) ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОНКУРЕНЦИИ

Как правило, в основе проводимых в настоящее время теоретических и прикладных исследований, а также государственного регулирования лежит неоклассическая теория конкуренции, излагаемая в большей части совре-

менных учебников по экономике. Кроме того, «большинство (изменений антимонопольного регулирования. — Е. С.) ...было инициировано непрекращающейся критикой его экономистами, ведущейся с позиций традиционной микроэкономической теории» [Уильямсон, 1996, с. 574].

Неоклассики предлагают рассматривать совершенную конкуренцию как эталон, противопоставляемый моделям несовершенной конкуренции, в том числе чистой монополии.

Если под совершенной конкуренцией понимается такое состояние рынка, при котором ни один из продавцов не обладает рыночной силой, то чистой монополией в неоклассическом смысле является фирма (или группа фирм), единолично обслуживающая весь рынок. При этом на практике даже незначительная возможность оказывать влияние на рыночную цену (путем изменения количества продаваемого товара) рассматривается как проявление рыночной (монопольной) силы, и подобные фирмы зачастую также называются монополистами. Возможность влияния на цену продаваемого товара выражается в том, что кривая спроса на продукцию монополиста не является горизонтальной линией, как при совершенной конкуренции, а имеет отрицательный наклон (рис. 1).

Неоклассики критикуют чистую монополию не только за перераспределение излишков (фигура  $R$ ). Уже в рамках подхода гарвардской школы обращается внимание на появление чистых потерь общества — треугольник Харбергера, отмеченный на рис. 1 буквой  $I$  [Hunt, Arnett, 2001].

Несмотря на терминологическое выделение как совершенной, так и несовершенной конкуренции, неоклассики склонны отождествлять конкуренцию с низким уровнем концентрации, что в большей степени нашло отражение в идеях гарвардского подхода и в меньшей — представителей чикагской школы и их последователей. Неоклассики единодушны в определении конкуренции как равновесного состояния рынка, для которого характерно наличие большого количества фирм, не обладающих рыночной властью. Основные различия гарвардской и чикагской школ состоят в трактовке причин и последствий появления рынков, отличных от конкурентных, и, следовательно, в подходах к формированию конкурентной политики.

**60-е гг. XX в.: лидерство гарвардского подхода.** Идеи гарвардской школы, разработанные в 1950-е гг. Дж. Бэйном, стали первой попыткой создания теоретической базы для обоснования антимонопольного регулирования. Основным достижением гарвардской школы стала разработка парадигмы «структура — поведение — результат» (Structure — Conduct — Performance, SCP paradigm), ставшей основой формирования и развития теории отраслевой организации [Bain, 1956] и конкурентной политики в 1960–1970-е гг.

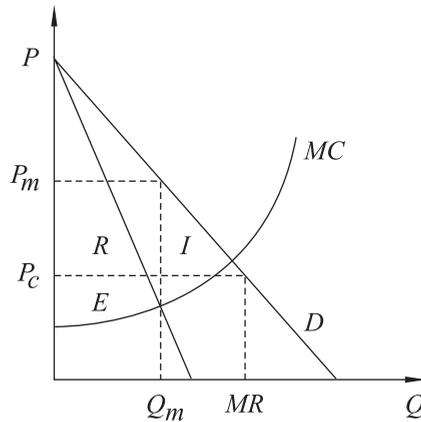


Рис. 1. Монополия: установление цен

**Примечание.** Монополист вследствие обладания рыночной властью имеет возможность устанавливать цену на свою продукцию на уровне  $P_m$ , превышающую его предельные издержки и предельную выручку. Рыночный спрос одновременно выступает спросом на продукцию фирмы-монополиста.

Данная ситуация, согласно неоклассической экономической теории, не является экономически эффективной, так как цена, устанавливаемая монополистом, превышает ту цену, которая могла бы быть достигнута в случае конкурентного равновесия ( $P_c$ ).

Завышая цену, монополист имеет возможность получать положительную экономическую прибыль в длительном периоде. Эта прибыль иногда называется монопольной прибылью.

Составлено по: [Hunt, Arnett, 2001].

Идеи Бэйна базировались на трех основных предпосылках:

- 1) экономия от масштаба на большинстве рынков не является достаточной, и, следовательно, наличие крупных фирм не выступает следствием экономической эффективности и представляет интерес для антимонопольных органов;
- 2) входные барьеры очень высоки, и доминирующие фирмы могут оказывать на них серьезное влияние;
- 3) неконкурентное ценообразование (установление цен выше уровня предельных затрат) существует уже при незначительном уровне рыночной концентрации.

Согласно парадигме «структура — поведение — результат», существует прямая линейная взаимосвязь между структурой рынка, поведением фирм и результатами производственной деятельности на каждом товарном рынке (рис. 2). Предполагается, что поведение фирм (решения о ценах, затратах на исследования и разработки, рекламу и т. д.) зависит

исключительно от структурных переменных, таких как уровень концентрации, используемые технологии и предпочтения. Поведение фирм, в свою очередь, определяет результаты их работы, которые могут измеряться различными показателями (излишки потребителей, уровень занятости, стабильность цен и технологическое развитие). Таким образом, чем выше рыночная концентрация, тем ниже конкуренция и тем выше цены. Другой причинно-следственной взаимосвязи между структурой рынка и результатами поведения фирм существовать не может, поэтому для того, чтобы изменить уровень производительности фирм, необходимо изменить структуру рынка. Исходя из этого, развитие конкуренции возможно только при государственном контроле за структурой рынка и уровнем концентрации.

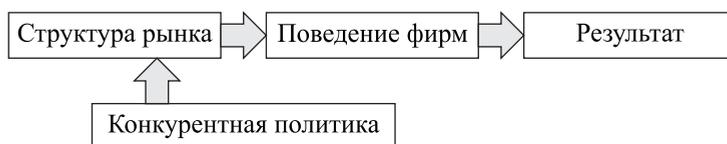


Рис. 2. Парадигма «структура — поведение — результат» и развитие конкуренции

Основным вопросом применения гарвардского подхода (при формировании конкурентной политики) стало определение уровня концентрации, который соответствовал бы наилучшим результатам работы фирм. В этих целях были разработаны различные количественные показатели концентрации, в том числе коэффициент концентрации (CR) и индекс Херфиндала — Хиршмана (ННН), которые до сих пор используются антимонопольными регулирующими органами.

Критика рынков с высоким уровнем концентрации основывалась на принятии того факта, что ценообразование при наличии рыночной силы приводит к двум основным последствиям для общества:

- 1) безвозвратному сокращению совокупных излишков, т. е. к появлению так называемых чистых потерь общества (рис. 1, буква *I* (треугольник Харбергера));
- 2) перераспределению совокупных излишков от потребителя к производителю — площадь фигуры *R* (рис. 1).

Критика гарвардского подхода к формированию антимонопольной политики, выразившаяся в возникновении и развитии ряда экономических теорий<sup>1</sup>, стала основой возникновения нового теоретического подхода, до-

<sup>1</sup> Рассмотрение промежуточных экономических теорий, оказавших влияние на формирование идей чикагской школы, не является предметом данной статьи (подробнее об этом см.: [Novenkamp, 1985]).

минирующего в государственном антимонопольном регулировании вплоть по настоящее время, — чикагской школы.

**Чикагская школа.** Основой формирования чикагской школы антимонопольного анализа стал динамический пересмотр парадигмы «структура — поведение — результат». Основателем чикагской школы считается А. Директор (A. Director), сформулировавший свои основные идеи еще в 1950 г. В дальнейшем они были развиты в работах не менее известных авторов, таких как У. Буоман [Bowman W., 1957], Р. Борк [Bork, 1954], Дж. Мак Ги [McGee, 1958], Л. Телсер [Telser, 1960] и др. Доктрины чикагской школы базируются на теории цен, которую данные исследователи впервые применили к анализу антимонопольной политики.

Динамический пересмотр парадигмы «структура — поведение — результат» становится альтернативной статического анализа, проводившегося представителями гарвардской школы. Сторонники чикагской школы настаивали на отсутствии прямой линейной взаимосвязи между структурой рынка, поведением фирм и результатами их функционирования (рис. 3). Исследователи отстаивали идею о том, что поведение и результаты оказывают влияние на структуру рынка, а не наоборот:

- ♦ поведение фирм оказывает влияние на структуру рынка — поглощения и слияния приводят к повышению уровня рыночной концентрации;
- ♦ результат производственной деятельности фирм также влияет на структуру рынка — размер фирмы может увеличиться за счет того, что фирма наращивает объем производства, пользуясь преимуществами экономии от масштаба.

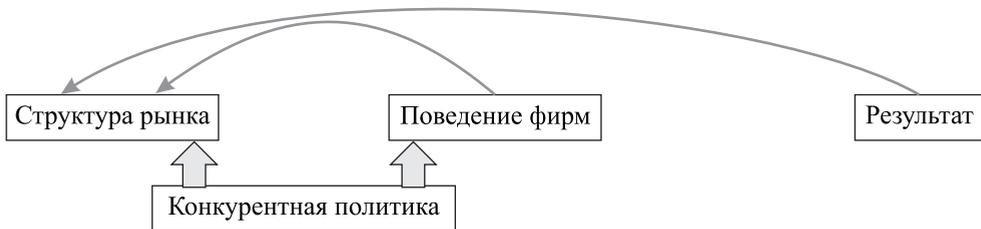


Рис. 3. Парадигма «структура — поведение — результат» и развитие конкуренции

Идеи чикагской школы поддерживаются в теории Дж. Саттона (J. Sutton), согласно которой не концентрация влияет на конкуренцию, а конкуренция (поведение) — на рыночную концентрацию, при этом чем выше конкуренция, тем ниже стимулы входа на рынок и выше концентрация. В данном случае проблемой становится выбор показателя для измерения уровня конкуренции.

Согласно подходу чикагской школы, высокий уровень концентрации — это результат высокой эффективности производства доминирующих компаний. Основные крупные игроки — это, как правило, фирмы с самой высокой производственной эффективностью, что позволяет им расти значительными темпами, завоевывать большие доли рынка и, следовательно, получать более высокую прибыль.

Таким образом, акцент конкурентной политики смещается с контроля структуры рынка на контроль поведения фирм на рынке.

Основным результатом эмпирических исследований, проводившихся представителями чикагской школы, стал вывод о том, что в одностороннем порядке ни одна фирма не может ни получить монопольную власть, ни злоупотреблять ею. Следовательно, основное внимание антимонопольные органы должны уделять не монополиям, действующим на рынке в одностороннем порядке, а картелям и достаточно крупным горизонтальным слияниям, которые могут привести к появлению чистой монополии.

Подход чикагской школы известен также как подход к конкурентной политике с позиций *эффективности* — целью антимонопольного регулирования должно стать достижение эффективности распределения ресурсов без значительного сокращения производственной эффективности. Для принятия решения о негативном воздействии монополии на рынок представители чикагской школы предлагают сравнивать площади фигур  $I$  и  $E$  (рис. 1). Так, если в случае монополизации рынка площадь фигуры  $E$  оказывается больше площади фигуры  $I$ , то анализируемую монополию следует признать эффективной и она не должна преследоваться антимонопольными органами, так как рост эффективности работы данного предприятия за счет экономии от масштаба превышает возможные потери для общества [Hunt, Arnett, 2001]. Таким образом, *высокий уровень концентрации* — это результат высокой эффективности производства доминирующих компаний, а вовсе не недобросовестной конкуренции.

При рассмотрении слияний и поглощений для принятия решения об их запрете или разрешении предлагается сравнивать величину чистых потерь общества, возникающих в результате установления монопольных цен и объема производства, и величину увеличения излишка производителя, появляющегося в результате повышения производственной эффективности вследствие экономии от масштаба. При этом признается, что эмпирический расчет величины чистых потерь общества и роста излишка потребителя практически невозможен.

Таким образом, антимонопольное регулирование, которое опирается на идеи чикагской школы, исходит из того, что действиям рынков можно доверять больше, чем действиям отдельных фирм. Широта государствен-

ного вмешательства значительно сокращается по сравнению с тем, что предлагалось сторонниками гарвардской школы. Это стало возможным в первую очередь в связи с пересмотром подходов к определению конкуренции.

Представители чикагской школы настаивают на том, что излишки потребителей формируются отчасти за счет последствий технологического прогресса, однако в целях антимонопольного регулирования во внимание принимается только аллокативная эффективность. Инновационная деятельность организаций антимонопольными органами не учитывается или рассматривается как стимулирующая конкуренцию только за счет того, что рынок сам «отсортует» неэффективные фирмы.

С конца 70-х гг. XX в. антимонопольное регулирование США опиралось на чикагский подход, что в большей степени затронуло области антимонопольного контроля слияний и поглощений, а также вертикальных соглашений.

Значительная часть идей гарвардской школы не была опровергнута и продолжала использоваться при формировании конкурентной политики, что определило ее характерные черты на стыке гарвардского и чикагского подходов:

- ♦ использование статического равновесия в качестве основного инструмента конкурентной политики. Модели, альтернативные равновесным, не рассматриваются;
- ♦ отождествление конкуренции с моделью совершенной конкуренции;
- ♦ определение монополии как фирмы, сталкивающейся на рынке с нисходящей кривой спроса на собственную продукцию;
- ♦ признание того факта, что наличие у компании рыночной силы приводит к неэффективности распределения ресурсов и, следовательно, — к потерям выгод для общества. Таким образом, вмешательство государства необходимо в том случае, когда есть доказательства того, что одна фирма обладает значительной рыночной силой;
- ♦ анализ поведения фирмы сквозь призму производственной функции, которую можно представить в виде ряда кривых издержек;
- ♦ рассмотрение проблемы эффективности (efficiency) фирмы (т. е. минимизации издержек при сохранении неизменного объема выпуска) в качестве основного вопроса. Проблема эффективности (effectiveness) (т. е. увеличения объема выпуска при сохранении неизменных издержек) не исследуется;
- ♦ определение эффективности как цели развития. Проблема экономического роста не рассматривается.

Главный вопрос, по которому мнения представителей гарвардской и чикагской школ расходятся, — определение того, в чем состоит ключевая цель антимонопольной политики: в предотвращении перераспределения излишков или в повышении эффективности фирмы.

Завершая рассмотрение роли гарвардской и чикагской школ в процессе формирования государственной политики поддержки конкуренции, стоит отметить, что «...в рамках современной теории никто не разделяет представлений об однозначной связи между концентрацией и конкуренцией. Серьезно различаются две ситуации: когда продавец является монополистом и когда он им не является. Но если число конкурентов больше 1, то дальнейший рост их числа не означает повышения интенсивности конкуренции» [Авдашева, Шаститко, Кузнецов, 2006, с. 15].

Дальнейшее развитие экономической теории привело к смещению акцента на проблему законности стратегического поведения — «усилий укоренившихся фирм по занятию выгодных позиций по отношению к реальным или потенциальным конкурентам и/или карательные действия в отношении нового конкурента» [Уильямсон, 1996, с. 587], — изучаемого через анализ входных барьеров.

Наиболее яркой идеей, оказавшей влияние на изменение взглядов на природу конкуренции на товарных рынках, стала сформулированная Баумодем теория состязательных рынков [Baumol, 1982]. Согласно данной теории, отсутствие входных барьеров всегда благоприятно сказывается на уровне общественного благосостояния, даже в том случае, когда рынок является высококонцентрированным. Постоянная угроза входа будет удерживать доминирующую фирму от установления монопольно высоких цен, что, в свою очередь, позволит избежать как перераспределения излишков, так и сокращения эффективности производства.

Критики концепции состязательных рынков в первую очередь ставили под сомнение ее основную предпосылку — возможность абсолютно свободного входа на рынок. Так как на практике данное предположение невыполнимо [Хэй, Моррис, 1999, с. 442], то оспаривалось и предложение о необходимости проведения государственной политики, направленной на сокращение барьеров входа и выхода для увеличения общественного благосостояния. При этом основной акцент делался на *ex ante* позиционирование фирм при обязательном принятии поведенческих предпосылок относительно ценообразования после проникновения новичка на рынок [Уильямсон, 1996, с. 587].

Несмотря на критику, концепция состязательных рынков стала одной из основ формирования государственной политики в сфере поддержки и развития конкуренции, что сместило акцент с определения критериев конкурентности на анализ состязательности. Так, в работе [Авдашева, Ша-

ститко, Кузнецов, 2006, с. 16] отмечается, что «в переходных экономиках, и в России в первую очередь, конкуренция зависит от несколько иных факторов, нежели концентрация производства. Конкуренцию ограничивают высокие барьеры входа и выхода, в том числе административного происхождения, региональная сегментация, специфика вертикальных связей».

Дальнейшие теоретические исследования обращаются к *ex post* реакции укоренившихся фирм на вход в отрасль, что в большей степени связано с анализом стратегического поведения фирм, смещая акценты со статического анализа конкуренции. Тем не менее конкуренция до сих отождествляется с равновесной моделью — неким состоянием рынка, играющим роль эталона.

Таким образом, до конца 60-х гг. XX в. в экономической политике преваляло мнение о том, что сохранение конкуренции возможно только при условии тщательного контроля со стороны государства. Данное мнение оспаривалось представителями австрийской школы, и начиная с 1960 г. стали появляться публикации, авторы которых настаивали на том, что многие методы ведения бизнеса, классифицировавшиеся в то время как нарушения антимонопольного законодательства, на самом деле не приносят вреда конкуренции, а скорее направлены на ее развитие.

В работе [Bittlingmayer, 1996] на основании анализа статистических данных показывается, что антимонопольные вмешательства в деятельность крупных фирм совпадали с периодами экономического спада, при этом делается вывод о том, что активное антимонопольное регулирование обусловлено сокращением объемов производства крупными компаниями либо ожиданиями подобных сокращений. Биттлингмайер напоминает о циклической природе развития рынков и, следовательно, предсказуемости чрезмерного антимонопольного регулирования. Значит, при переходе к взвешенному принципу регулирования антимонопольные органы должны принимать во внимание не только специфику рынков, но и особенности бизнес-циклов на этих рынках.

#### **ПОСТЧИКАГСКИЙ ПОДХОД: НЕОРТОДОКСАЛЬНАЯ ТРАКТОВКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ И АНАЛИЗА КОНКУРЕНЦИИ**

Постчикагская эра знаменательна развитием большого количества теорий и подходов к анализу конкуренции на товарных рынках, основанных на критике гарвардского и чикагского подходов. В первую очередь критики указывали на несостоятельность статической модели конкуренции, обращая внимание на ее процессный характер. В частности, большое распространение получили результаты исследований О. Уильямсона [Williamson, 1975], предложившего неоднозначную оценку простых

моделей экономического поведения. Переоценка традиционных моделей объяснялась тем, что чрезмерное упрощение действительности в используемых на практике неоклассических моделях не позволяет учесть реальных тенденций развития рынков. Однако принятие неоднозначных трактовок поведения фирм снова усложняет процесс реализации конкурентной политики, приводя к усилению роли взвешенного (*rule of reason*) подхода к принятию решений в области антимонопольного регулирования, когда оно становится прерогативой антимонопольных ведомств и судов.

Наибольшее влияние на развитие конкурентной политики оказали идеи неоавстрийской и эволюционной школ экономического анализа, появившиеся во многом благодаря взглядам Й. Шумпетера. Определение Шумпетером экономического развития как процесса «созидательного разрушения» [Шумпетер, 1982] привело к пересмотру основных характеристик конкуренции. Значительно снизилась оценка роли ценовой конкуренции, большее внимание стало уделяться анализу неценовой конкуренции, и в первую очередь конкуренции за счет создания инноваций, определяющих ее динамический характер.

Идеи Шумпетера получили развитие в трудах представителей неоавстрийской экономической школы и эволюционной теорий. Главное отличие этих направлений экономического анализа от неоклассики заключается в том, что конкуренция не рассматривается как некое равновесное состояние, к достижению которого стремятся экономические системы. Конкуренция — это процесс постоянного поиска конкурентных преимуществ, не только далекий от равновесия, но, более того, постоянно уводящий саму систему в сторону от равновесия. Следовательно, конкуренция не может рассматриваться посредством сравнения различных статических состояний рынка. Таким образом, конкуренция возможна только в неравновесной экономической системе. Основное различие между результатами анализа неоавстрийской и эволюционной школ состоит в определении той степени, в которой исследователи предлагают заменять анализ процессов конкурентной борьбы на анализ ее результатов.

**Неоавстрийская школа.** Формирование идей неоавстрийской школы началось в работах К. Менгера во второй половине XIX в. и развивалось экономистами, относившими себя к австрийцам и неоавстрийцам. Представители неоавстрийской школы определяют конкуренцию как «процесс открытия новых возможностей задействования известных ресурсов и обнаружения новых ресурсов посредством задействования предпринимателями своих преимуществ во внимательности» [Шаститко, 2008, с. 108]. В данном определении тесно взаимосвязаны два понятия — конкуренция и предпринимательство.

В рамках неоавстрийского подхода большое внимание уделяется роли знаний в конкурентном процессе — «его приращение (через получение информации) и последующее использование позволяет адаптироваться действующим лицам — а в конечном счете их совокупности и экономике в целом — к непрерывно изменяющимся обстоятельствам, к возможностям использования ограниченных ресурсов, что представляет собой важное свойство рыночного процесса» [Шаститко, 2008, с. 111]. Таким образом, важнейшим аспектом конкуренции становится получение нового знания, отличного от знания своих контрагентов. Именно поэтому одной из основ процесса конкуренции является предпринимательская деятельность как процесс создания продуктовых, технологических и организационных инноваций. При этом организационные инновации, осуществляемые для повышения эффективности производственных процессов и выступающие фактором экономического развития, согласно теории Шумпетера, в ряде случаев могут классифицироваться как нарушения антимонопольного законодательства.

Монополия, являясь антиподом конкуренции, согласно неоавстрийцам, представляет собой ситуацию, при которой у участников рынка отсутствуют стимулы к предпринимательству и, следовательно, к созданию «новых комбинаций», т. е. к осуществлению инноваций. Основываясь на данных рассуждениях, представители неоавстрийской школы делают вывод о том, что основным источником монополизма является государство, вмешивающееся в конкурентный процесс и нарушающее стимулы к инновациям. Тем не менее неоавстрийцы признают легитимность ресурсной монополии [Шаститко, 2008, с. 120], соглашаясь с идеями концепции состязательных рынков.

В отношении конкурентной политики неоавстрийцы занимают критическую позицию, считая, что существующие нормативные правила регулирования основаны на некорректном (неоклассическом) подходе к определению конкуренции, и, следовательно, неверно формулируют методы защиты и поддержки конкуренции, что приводит к замедлению экономического развития. Таким образом, позицию неоавстрийцев по отношению к антимонопольной политике можно считать крайне критической, вплоть до признания необходимости упразднения подобного механизма вмешательства государства в процесс свободного функционирования рынков. Вместе с тем выводы неоавстрийской экономической теории используются при формировании современной антимонопольной политики. Так, в определении конкуренции, представленном в ст. 4 ФЗ «О защите конкуренции» (соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения то-

варов на соответствующем товарном рынке) [О защите конкуренции, 2006], делается попытка совместить неоавстрийский и неоклассический подходы [Шаститко, 2008, с. 110], несмотря на доминирование неоклассического подхода в российском антимонопольном регулировании.

**Эволюционная теория.** Эволюционная теория экономических изменений сформировалась во второй половине XX в. Ее основные идеи были впервые представлены в одноименной книге Р. Нельсона и С. Уинтера [Нельсон, Уинтер, 2002]. Создатели эволюционной теории объясняют необходимость ее возникновения тем, что «ортодоксальная экономическая теория не обладает инструментарием, который мог бы использоваться при моделировании ситуаций, связанных с неопределенностью, ограниченной рациональностью, наличием крупных корпораций, институциональной сложностью, динамикой реальных процессов корректировки и т. п.» [Нельсон, Уинтер, 2002, с. 23].

Идеи эволюционной теории заимствованы из биологии, в первую очередь из трудов Ч. Дарвина. Таким образом, теория эволюционных изменений занимается изучением процессов долгосрочных поступательных изменений, при этом основной акцент делается на осмыслении этих процессов и выявлении причинно-следственных взаимосвязей между различными поступками экономических агентов, а не на прогнозе [Кюнтцель, 2009, с. 118].

Эволюционная теория при трактовке понятия конкуренции так же, как и неоавстрийская школа, отталкивается от идей Шумпетера, развивая и диверсифицируя их. Так, согласно Шумпетеру, конкуренция — это «динамический (эволюционный) процесс, в ходе которого одни фирмы сознательно стремятся быть лидерами технических нововведений, тогда как другие пытаются догнать лидеров, имитируя их успехи» [Нельсон, Уинтер, 2002, с. 353]. Таким образом, «основным фактором конкуренции являются инновации, а в динамике развития отраслей важную роль играет взаимосвязь эволюции технологий и рыночной структуры» [Кюнтцель, 2009, с. 111]. Принимая идею об эволюционном характере конкуренции, следует вести речь о возможности предсказуемости поведения фирм в процессе конкуренции, так как любые действия в период времени  $t$  определяются тем, что произошло в период  $(t-1)$ . Соответственно, имея данные о предыдущем поведении фирм, мы с определенной степенью вероятности можем прогнозировать их дальнейшее поведение.

Проблема государственной политики регулирования, согласно эволюционной теории, состоит в том, что рынки развиваются во времени. Каждая отрасль в каждой стране находится на определенной стадии развития, поэтому одни и те же меры государственного вмешательства будут иметь разные по степени эффективности результаты. Многократные вмешательства в поведение фирм могут повлечь за собой его необратимые изменения,

которые, в свою очередь, могут привести к непредсказуемым последствиям. Иными словами, согласно терминологии эволюционной и неинституциональной теории, произойдет изменение внутренних институтов поведения — рутин. А это уже есть изменение всей популяции фирм, которое влечет за собой необходимость изменения подходов к управлению ими, т. е. целого ряда институтов [Нельсон, Уинтер, 2002].

Представители эволюционной школы высказывают предположение о необходимости выведения ряда монополий из-под сферы действия антимонопольного законодательства, аргументируя это тем, что подобные организации являются источниками экономического развития [Horton, 2006]. Однако в отличие от неоавстрийцев они не отрицают необходимости антимонопольного регулирования.

Целью антимонопольной политики является повышение эффективности функционирования рынков за счет поддержки конкуренции. Следовательно, антимонопольные органы должны быть заинтересованы в поддержании эволюционного процесса конкуренции, основанного на развитии инноваций. Однако при этом встает проблема неоперациональности выбранного подхода к трактовке конкуренции. Отсутствие критериев для установления того, какое состояние рынка является конкурентным, а какое — нет, не позволяет использовать процессный подход к определению конкуренции на практике. Кроме того, эволюционисты в большей степени, чем неоклассики, стремятся заменить анализ результатов конкурентного процесса (ассоциирующихся прежде всего со статическими моделями) анализом самого процесса и возможных траекторий его развития.

#### **ОСНОВНЫЕ ИДЕИ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И АНАЛИЗУ КОНКУРЕНЦИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СОВРЕМЕННОЙ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ**

Современная конкурентная политика основана на частичном принятии предпосылок каждого из рассмотренных подходов к определению конкуренции. Объединяя основные характеристики конкурентного процесса, приведенные экономистами в рамках различных теоретических школ, можно оценить степень их влияния на формирование принципов современного регулирования товарных рынков (таблица).

Приведем несколько примеров одновременного использования положений различных теоретических подходов.

Так, признание возможности существования конкуренции на рынках с низким и средним уровнями концентрации отражено в ФЗ «О защите конкуренции» при указании предельных допустимых значений долей рынка, достигнув которых фирма будет рассматриваться в качестве доминирующего хозяйствующего субъекта.

## Основные теоретические подходы к определению и анализу конкуренции

<b>Характеристика конкуренции</b>	<b>Гарвардская школа</b>	<b>Чикагская школа</b>	<b>Неоавстрийская школа</b>	<b>Эволюционная школа</b>
<i>Конкуренция — это ...</i>	... структура рынка	... структура рынка	... процесс поиска конкурентных преимуществ	... процесс создания и внедрения инноваций
<i>Наличие равновесия</i>	Есть	Есть	Нет	Нет
<i>Уровень концентрации на конкурентных рынках</i>	Низкий	Низкий Средний	Отличный от ситуации чистой монополии	Отличный от ситуации чистой монополии
<i>Причина монополизации</i>	Недобросовестное поведение	Производственная эффективность	Производственная эффективность Инновации	Инновации
<i>Что влияет на результаты работы рынка?</i>	Структура рынка	Структура рынка Поведение фирм	Поведение фирм Институты	Результаты деятельности фирм оценить невозможно, но можно прогнозировать их дальнейшее поведение
<i>Последствия монополизации</i>	Сокращение потребительских выгод	Перераспределение общественных выгод	Отсутствие стимулов к инновациям и замедление экономического развития	Зависимость от характеристик внешней среды и предыдущего развития организации
<i>Цель конкурентной политики</i>	Контроль структуры рынка	Контроль поведения крупных фирм	Конкурентная политика не нужна	Поддержание эволюционного процесса конкуренции, основанного на инновациях

**Примечание.** Цветом фона выделены характеристики конкуренции, которые в той или иной форме используются в современной конкурентной политике.

Признание значимости производственной эффективности крупных фирм допускает возможность расширения сферы уведомительного контроля

для доминирующих хозяйствующих субъектов со стороны антимонопольных органов.

В целом ряде случаев ФЗ «О защите конкуренции» допускает возможность опротестования решений антимонопольных органов о доминировании (и злоупотреблении доминирующим положением) на основе анализа особенностей используемых технологий и институциональной среды. Более того, последствия монополизации анализируются с позиции как потребителей и конкурентов, так и «монополиста» — в антимонопольном законодательстве предусмотрена возможность подтверждения «экономической и технологической обоснованности» злоупотребления доминирующим положением.

Антимонопольный контроль направлен на анализ явных изменений структуры рынка, ассоциирующихся с изменением уровня концентрации, а также и на контроль поведения доминирующих хозяйствующих субъектов, в первую очередь — на контроль за исполнением вертикальных и горизонтальных соглашений. Таким образом, задачи современной конкурентной политики совпадают с целями, сформулированными в рамках гарвардского и чикагского подходов.

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В статье показано, как различные теоретические подходы к определению конкуренции отразились на сущности современной конкурентной политики и особенностях ее применения на практике — от безоговорочного следования постулатам неоклассики до почти полного полагания на здравый смысл принимаемых политиками и судами решений.

Краткий анализ различных трактовок понятия конкуренции объясняет необходимость изменения принципов конкурентной политики — перехода от регулирования «по букве закона» к регулированию на основании «взвешенного подхода». Инструментальность гарвардской и чикагской школ не может в полной мере соответствовать проблематике взаимодействия фирм в современных условиях хозяйствования. Более сложная и в то же время реалистичная трактовка понятия конкуренции с позиции неортодоксальных экономических школ не может использоваться для формирования государственной политики регулирования в связи с отсутствием единого инструментария анализа и возможности получения универсальных выводов.

Подобная дихотомия в определении конкуренции подчеркивает целесообразность отказа от универсального инструментария, применяемого для анализа рынков и перехода к индивидуализированному подходу к исследованию уровня конкуренции. Так, отчасти следуя идеям неаустрийской и эволюционной школ, возможна разработка гибких критериев оценки уровня конкуренции для различных групп рынков (по отраслям,

регионам и пр.) в зависимости от их характеристик. В то же время полный отказ от использования формализованного подхода не представляется возможным — оценка уровня конкуренции через «субъективное ощущение самих участников рынка» [Авдашева, Шаститко, Кузнецов, 2006, с. 6] может стать элементом политических манипуляций, поддерживаемых промышленным лобби.

### **Литература**

- Авдашева С. Б., Шаститко А. Е., Кузнецов Б. В.* Конкуренция и структура рынков: что мы можем узнать из эмпирических исследований о России // *Российский журнал менеджмента*. 2006. Т. 4. № 4. С. 3–22.
- Кузнецов Ю.* Критика теоретических основ антимонопольного регулирования // *ЭКОВЕСТ*. 2002. № 2. С. 595–613.
- Кюнцель С.* Эволюционное моделирование и критический реализм // *Вопросы экономики*. 2009. № 1. С. 101–118.
- Нельсон Р., Уинтер С.* Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.
- О защите конкуренции.* Федеральный закон от 26 июля 2006. № 135-ФЗ.
- Трёскен В.* Письма Джона Шермана и происхождение антимонопольного законодательства // *Экономическая политика*. 2007. № 3. С. 39–59.
- Уильямсон О.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.
- Хэй Д., Моррис Д.* Теория организации промышленности. В 2-х т. Т. 2. СПб.: Экономическая школа, 1999.
- Шаститко А.* Конкуренция и антимонопольная политики в неаустрийской теории // *Экономическая политика*. 2008. № 2. С. 107–126.
- Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
- Vain J. S.* Barriers to New Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1956.
- Baumol W.* Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure // *American Economic Review*. 1982. Vol. 72. N 1. P. 1–15.
- Bittlingmayer G.* Antitrust and Business Activity: The First Quarter Century // *The Business History Review*. 1996. Vol. 70. Autumn. N 3. P. 363–401.
- Bork R.* Vertical Integration and the Sherman Act: The Legal History of an Economic Misconception // *The University of Chicago Law Review*. 1954. Vol. 22. N 1.
- Bowman W.* Tying Arrangements and the Leverage Problem // *Yale Law Journal*. 1957. Vol. 67. N 1. P. 19–36.
- Horton T.* Competition or Monopoly? The Implications of Complexity Science, Chaos Theory and Evolutionary Biology for Antitrust and Competition Policy // *The Antitrust Bulletin*. 2006. Vol. 51. Spring. N 1.
- Hovenkamp H.* Antitrust Policy After Chicago // *Michigan Law Review*. 1985. Vol. 84. November. N 2. P. 213–284.
- Hunt S., Arnett D.* Competition as an Evolutionary Process and Antitrust Policy // *Journal of Public Policy and Marketing*. 2001. Vol. 20. Spring. N 1. P. 15–26.

- McGee J. S. Predatory Price Cutting: the Standard Oil (NJ) Case // Journal of Law and Economics. 1958. Vol. 1. October. P. 137–169.
- Telser L. G. Why Should Manufacturers Want Fair Trade? // Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3. October. P. 86–105.
- Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization. N. Y.: Free Press, 1975.

**Латинская транслитерация литературы, набранной на кириллице**  
**The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet**

- Avdasheva S. B., Shastitko A. E., Kuznetsov B. V.* Konkurentsia i struktura rynkov: chto my mozhem uznat' iz empiricheskikh issledovanij o Rossii // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. 2006. T. 4. № 4. S. 3–22.
- Kuznetsov Yu.* Kritika teoreticheskikh osnov antimonopol'nogo regulirovaniya // EKOVEST. 2002. № 2. S. 595–613.
- Kyunttsel' S.* Evolyutsionnoe modelirovanie i kriticheskij realizm // Voprosy ekonomiki. 2009. № 1. S. 101–118.
- Nel'son R., Uinter S.* Evolyutsionnaya teoriya ekonomicheskikh izmenenij. M.: Delo, 2002. O zashhite konkurentsii. Federal'nyj zakon ot 26 iyulya 2006. № 135-FZ.
- Tryosken V.* Pis'ma Dzhona Shermana i proiskhozhdenie antimonopol'nogo zakonodatel'stva // Ekonomicheskaya politika. 2007. № 3. S. 39–59.
- Uil'yamson O.* Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki i otnoshencheskaya kontraktatsiya. SPb.: Lenizdat, 1996.
- Khehij D., Morris D.* Teoriya organizatsii promyshlennosti. V 2-kh t. T. 2. SPb.: Ekonomicheskaya shkola, 1999.
- Shastitko A.* Konkurentsia i antimonopol'naya politiki v neoavstrijskoj teorii // Ekonomicheskaya politika. 2008. № 2. S. 107–126.
- Shumpeter J.* Teoriya ekonomicheskogo razvitiya. M.: Progress, 1982.

Статья поступила в редакцию 18 июня 2012 г.