УДК 339.137.2 DOI: 10.12737/24819

Симакова Елена Константиновна, кандидат экономических наук, доцент кафедры предпринимательского права, Санкт-Петербургская юридическая академия (Российская Федерация, г. Санкт-Петербург), e-mail: simakova_ek@mail.ru

ТЕОРИИ КОНКУРЕНЦИИ В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ

Статья посвящена изучению эволюции теории конкуренции в истории экономических учений. Автор рассматривает этапы развития теорий конкуренции, акцентирует свое внимание на научных школах прошлого столетия, систематизирует изученные подходы к определению конкуренции.

Ключевые слова: конкуренция, теория конкуренции, развитие, история экономических учений, коэволюция, интеллектуальное лидерство.

SIMAKOVA E.K., Candidate of Economic Sciences, Department of Business Law, St. Petersburg Academy of Law (Russian Fedeation, St. Petersburg), e-mail: simakova_ek@mail.ru

COMPETITION THEORIES IN THE HISTORY OF ECONOMIC DOCTRINES: MAIN APPROACHES

The article is devoted to the evolution of competition theories in economic doctrines. The author considers development stages of the competition theories, pays attention to scientific schools of last century, the studied approaches to definition of competition are systematized.

Keywords: competition, competition theory, development, history of economic doctrines, co-evolution, intellectual leadership.

Свободная конкуренция – неотъемлемая часть конституционно закрепленных экономических свобод гражданина в РФ. Одной из экономических предпосылок демократического общества является децентрализация принятия экономических решений. Конкуренция побуждает предпринимателей в любой сфере к эффективным действиям на рынке, заставляя их предлагать клиентам более широкий ассортимент продуктов и услуг по более привлекательным ценам и лучшего качества, что, в свою очередь, способствует экономическому прогрессу: эффективность производства повышается, ресурсы перераспределяются в наиболее результативные сектора экономики и регионы. Конкурентная борьба как сложная система имеет свои законы, свои качественные и количественные характеристики, которые присущи только ей. В содержательном плане она характеризуется антагонистическими взаимоотношениями сторон, их конфликтным взаимодействием.

В экономической науке существуют различные трактовки понятия конкуренции и ее значения в развитии экономики, основы которых были заложены в работах А.Смита, Д.Рикардо, Дж.Милля, А.Курно, У.С Джевансона, Ф.И. Эджуорта, А.Маршалла, Д.М.Кларка, Ф. Цойтена, П. Сраффа, Дж.Робинсон, Э.Чемберлина и др.

Первые, наиболее целостные теоретические положения о движущих силах конкурентной борьбы появились в трудах экономистов классической школы. Так, А.Смит отмечал, что «конкуренция – это процесс реакции на новую силу и способ достижения нового равновесия, сущностью которого является борьба конкурентов за

относительные преимущества». А.Смит определял пять основных условий конкуренции:

- конкуренты должны действовать независимо, а не в сговоре;
- число конкурентов (потенциальных или уже имеющихся) должно быть достаточным, чтобы исключить экстраординарные подходы;
- экономические субъекты должны обладать приемлемым знанием о рыночных возможностях;
- должна быть свобода действия в соответствии с этим знанием;
- необходимо достаточно времени, чтобы направление и объем потока ресурсов стали отвечать желанию владельцев.[1]

Несмотря на тот факт, что А.Смит не рассмотрел конкретные элементы рыночного механизма, препятствующие достижению оптимума, он первым определил конкуренцию как эффективное средство регулирования.

Идея совершенной конкуренции были развиты Д.Рикардо, который сформировал модель, объясняющую каким образом рыночные цены в долгосрочном равновесии, сочетаются с принципами децентрализованного управления и способствуют развитию экономики. Дж.Милль, ссылаясь на такое управление, отмечал, что «принимая во внимание то, что конкуренция является единственным регулировщиком цен, заработной платы, ренты, она сама по себе является законом, который устанавливает правила этого регулирования».[2]

Представители неоклассической школы XIX века еще более точно и полно сформулировали влияние конкуренции на ценовую систему. Первые попытки по аналитическому уточнению концепции конкуренции сделаны экономистами-математиками: А. Курно, У.С. Джевансоном, Ф.И. Эджуортом. А.Курно полагал, что «рыночная конкуренция несовершенна до тех пор, пока цена превышает предельные затраты фирмы, и эта, разность приближается к нулю, когда число конкурентов устремляется к бесконечности». Однако это определение конкуренции было справедливо также для отраслей с множеством фирм, даже если больше ни одна фирма не могла войти в этот рынок. Ф.И.Эджуорт определил необходимые и достаточные условия, которых требует конкуренция: неопределенно большого числа участников, полного отсутствия ограничений поведения, полной делимости продаваемых товаров. Современная теория совершенной конкуренции дополнительно включает в условия Ф.И. Эджуорта два элемента, разработанных Дж.Кларком - подвижность ресурсов и модель стационарной экономики.

Подвижность ресурсов всегда неявно предполагалась как условие существования конкуренции, и считалось, что достаточная осведомленность о возможностях получения дохода и отсутствие искусственных преград для передвижения могут обеспечить мобильность. А.Маршалл выделил технологические ограничения темпов перемещения ресурсов с одного места на другое или из одной отрасли в другую, последовательно обосновал механизм автоматического установления равновесия на рынке с помощью совершенной конкуренции. А.Маршалл впервые подверг критике модели чистой (совершенной) конкуренции.

Разработка теории частичного и долгосрочного равновесия на рынке, а также учет развития технологии и потребительских предпочтений при определении цен позволили создать основы теории новой модели конкуренции – монополистической. П.Сраффа утверждал, что производитель «стремится создать свой собственный рынок, и это положение является наиболее существенным для получения прибыли», поэтому следовало отказаться от предпосылок о возможности свободной конкуренции и перейти к анализу монополии. В результате в 1933 г. были опубликованы работы Дж. Робинсон и Э.Чемберлина, в которых подробно рассматривались монополистические модели. При этом при схожести их взглядов в целом для Дж.Робинсон несовершенная конкуренция была основанием для государственного вмешательства, а для Э.Чемберлина

[1] Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

[2] Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.

подобные действия представлялись излишними.[1]

Таким образом, к середине XX в. сформировались общие представления о сущности конкуренции и ее движущих силах, выразившиеся в построении теоретических основ четырех классических моделей: совершенной конкуренции, монополистической, олигополистической и чистой монополии.

Усложнение условий конкуренции в конце XX в. потребовало выработки новых научных подходов к развитию конкурентных преимуществ.

В 1970-е годы популярностью пользовались доступные, наглядные и потому привлекательные для менеджеров схемы распределения стратегических ресурсов для многоотраслевых фирм, которые были сознательно упрощены. Например, одна из таких схем - разработанная Бостонской консалтинговой группой получившая достаточную известность матрица "рост рынка/доля рынка".

В 1980-е годы М. Портер, профессор Гарвардской школы бизнеса, подверг данную модель уничтожающей критике, подчеркнув, что рыночная доля компаний и рост отраслевого рынка - отнюдь не единственные критерии рентабельности и перспективности.[2] По его мнению, все стратегии создания устойчивых конкурентных преимуществ так или иначе укладываются в три типовых варианта - либо минимизировать производственные затраты, либо дифференцировать продукт, либо сконцентрироваться на определенном сегменте рынка. Каждая типовая стратегия, как он считал, сулит лишь относительный успех, поскольку имеет не только преимущества, но и чревата рисками. Для правильного выбора он рекомендовал изучить цепочку создания фирмой потребительских ценностей, определенное звено которой следует сделать ключевым, т.е. создающим конкурентные преимущества.

Примечательно, что многие отечественные ученые, занимающиеся исследованиями конкуренции и конкурентных отношений, опираются в своих трудах[3] именно на модель М. Портера, рассматривая ее как базовую, тогда как современная экономическая теория шагнула гораздо дальше, найдя свое отражение в трудах М.Треси, Ф.Вирсема, Дж.Ф.Мура, А.М. Бранденбургера, Б.Дж. Нейлбаффа, К.К. Прахалада, Г.Хэмэла и др.

В 1995 г. М. Треси и Ф. Вирсема выдвинули новую теорию. Они советовали каждой компании тщательно изучить, чем она наиболее привлекательна для потребителя, и превратить собственную уникальную ценность в долговременную стратегию. Для этого фирме рекомендовалось избрать одну из трех "ценностных дисциплин": непрерывно улучшать либо производственные процессы, либо продукцию, либо приемы обслуживания клиентов. Выбор должен был быть максимально продуманным, иначе утверждают авторы концепции, фирма собьется с пути и потерпит крах.

Очевидно, что при видимой простоте неудобство данной концепции заключается не только в жесткой специализации на какой-то одной стратегии, но и в необходимости безошибочного выбора, что при динамике рынка представляет сложную задачу. При этом М. Треси И Ф. Вирсема, как и их предшественники, рассматривали конкуренцию как битву, в которой "победитель получает все", становится в итоге монополистом и начинает вести соответствующую политику на рынке.

С точки зрения рассматриваемых в данном исследовании проблем, большую ценность имеют подходы, в которых одинаково важны как конкуренция, так и сотрудничество. Дж.Ф. Мур (США) развил теорию предпринимательских экосистем. Он сравнил среду бизнеса с экологи-

---

[1] Гуляев Г.Ю. Эволюция теории конкуренции // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2012. – № 28. – С.317– 321.

[2] Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. – М.: Альпина паблишер, 2016. – 947 с.

[3] Толкачева О.П. Дебиторская задолженность: сущность, нормативно-правовое регулирование, анализ // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. – 2015. – № 4 (29). – С. 78-81.;
Щеголев А.В. Стабилизационная государственная политика страны: экономический аспект // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2012. – Т. 2. – № 1. – С. 81– 85.

ческой системой, в которой имеют место не только борьба, но и эволюция, сотрудничество и взаимозависимость. В бизнесе успех фирмы также зависит от окружающей среды, поэтому менеджерам нужно думать о компании как об элементе экосистемы, где связаны интересы всех участников бизнеса и членов общества.

Вместо стратегии, нацеленной на создание односторонних преимуществ, фирме нужно стать чем-то вроде садовника или лесника, выращивающего и поддерживающего экосистему. В ней сочетаются влияние внешней среды, конкуренция и эволюция, и этот феномен Дж. Ф. Мур назвал «коэволюцией». Основы деятельности экономического субъекта в условиях «коэволюции» по Дж.Ф.Муру сводятся к основанию, расширению, борьбе за лидерство и кризису экосистемы.

Еще одной попыткой решить дилемму «конкуренция или сотрудничество» является теория «со-конкуренции» (сотрудничество плюс конкуренция), предложенная А.М. Бранденбургером (Гарвардский университет) и Б.Дж. Нейлбаффом (Йельский университет). В бизнесе, считают они, нет фатальной неизбежности выигрыша одних и проигрыша других; получать выгоду могут многие участники. Ученые предложили применить теорию игр, позволяющую, по их мнению, проводить гибкие комбинации: менять по выбору состав игроков, варьировать вносимые участниками бизнеса ценности, определять правила и тактику игры, ее масштабы и рамки. Например, в борьбе за розничного клиента два банка являются соперниками, а в сделках по синдицированному кредитованию крупного клиента им целесообразно сотрудничать, поскольку в одиночку ни один из них не сможет понести риски, связанные с большими объемами кредитования, тогда как в случае сотрудничества каждый банк получит свою долю дохода в соответствии с размером участия.

Новаторскую концепцию развития бизнеса – «интеллектуальное лидерство» - первыми предложили Г.Хэмэл (Лондонская школа бизнеса) и К.К. Прахалад (Мичиганский университет). Они отметили, что перспективность фирмы определяется первенством не на сегодняшних, а на будущих рынках. Такие рынки еще не существуют, но их необходимо представлять уже сейчас и стремиться к их формированию. Работа на клиента не должна сводиться к удовлетворению его сегодняшних запросов: потребитель не знает, каков может быть продукт будущего, и задача компании - разработать и предложить такой продукт (иными словами, не идти на поводу у потребителя, а формировать его потребности).

Важнейшим условием интеллектуального лидерства Г. Хэмел и К.К. Прахалад назвали умелое использование «базовых функциональностей продукта» и «ключевых компетенций». Первое понятие означает потенциальные возможности развития и нового использования продукта, второе - знания и умения людей, которые шире их должностных обязанностей. Если какой-то конкретный товар не пользуется спросом, ключевые компетенции позволят выйти с другими предложениями.

Таким образом, данные авторы фактически делают упор на инновационно-инвестиционную деятельность экономических субъектов, выделяя именно этот аспект как ключевое конкурентное преимущество в борьбе за будущие рынки сбыта. Представляется, что сильная сторона данной концепции - утверждение, что бизнес — это динамичное движение в будущее. Г. Хэмел и К.К. Прахалад попытались указать путь в лидеры даже небольшим компаниям, призывая побеждать «не ресурсами, а умением», порвать с представлениями о том, что обладание большой долей сегодняшнего рынка является критерием успеха. Проанализировав факторы взлета ряда ведущих компаний (Microsoft, Motorola, Honda и др.), Г. Хэмел и К.К. Прахалад представили доказательства того, насколько важно не отвлекаться на реструктуризацию и перестройку, а создавать рынки будущего и доминировать на них.[1]

Однако, Г. Хэмел и К.К. Прахалад оставили открытым вопрос, что ожидает тех, кто не со-

[1] Шпотов Б.М. О современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидирования // Проблемы теории и практик управления. – 2001. – № 3. – С. 50– 55.

бирается или не может стать чемпионом. Отметим, что фактически данная концепция применима лишь к тем компаниям, которые действительно претендуют на лидерство в высокотехнологичных отраслях и глобальном бизнесе. В новой работе «Революция в бизнесе» Г. Хэмел провозгласил, что «эра прогресса», т.е. линейного эволюционного развития и непрерывных пошаговых изменений, закончилась вместе с XX в. Бизнес вошел в стадию революционных потрясений: сначала фирмы-революционеры отберут у традиционных компаний их рынки и потребителей, затем лучших работников и, наконец, активы. Те, кто не имеет дара предвидения и работает по-старинке (а таких пока большинство), «лишатся доступа к будущему». Для выигрыша в будущей конкурентной борьбе необходимо преодолеть стереотипы мышления, отбросить практически все, что составляло основу менеджмента XX в. (пошаговые изменения, реструктуризацию и перестройку, организационное обучение и управление знаниями, кратковременные выигрыши за счет сокращения расходов и даже саму эффективность). Конкуренция - это уже не «продукт против продукта», «эффективность против неэффективности» и т.п., а «нелинейная» инновация против «линейной».

Обобщая приведенные выше подходы к трактовке понятия «конкуренции», мы можем выделить следующие группы:

1. Поведенческий подход: конкуренция определяется как состязательность на рынке, соперничество за достижение лучших результатов (А.Смит, Д.Риккардо, П. Хайне, М. Портер и др.).

2. Структурный подход: конкуренция рассматривается как элемент рыночного механизма, акцент делается на структуре рынка, условиях, которые на нем господствуют (Ф.Эджуорт, А.Курно, Дж.Робинсон, Э.Чемберлин, А. Макконел и С.Брю и др.).

3. Функциональный подход: описывает роль, которую конкуренция играет в экономике (П. Сраффа, И.Шумпетер, А. фон Хайек и др.).

Таким образом, на сегодняшний день все практики и ученые единодушно признают, что конкуренция является одной из наиболее ярких отличительных особенностей бизнеса, двигателем экономического прогресса, механизмом саморегуляции рыночной экономики. Конкуренция носит объективный характер, является естественно-историческим закономерным процессом, причем данная закономерность осуществляется не автоматически, а через деятельность членов общества, основанную на понимании ими экономических законов и направленную на реализацию различных интересов. Конкуренция, возникнув как закономерный результат развития товарно-денежных отношений, в течение длительного времени означала только независимое соперничество лиц (конкурентов), заинтересованных в достижении одной цели - получении прибыли. При этом все авторы подчеркивают значение конкуренции как стимула экономического развития, повышения экономической эффективности. Конкуренция продолжает оставаться «невидимой рукой рынка, которая координирует деятельность его участников».

Библиография:

1. Гуляев Г.Ю. Эволюция теории конкуренции // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2012. – № 28. – С.317– 321.

2. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. – М.: Альпина паблишер, 2016. – 947 с.

3. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.

4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

5. Толкачева О.П. Дебиторская задолженность: сущность, нормативно-правовое регулирование, анализ // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. – 2015. – № 4 (29). – С. 78– 81.

6. Шпотов Б.М. О современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидирования // Проблемы теории и практик управления. – 2001. – № 3. – С. 50– 55.

7. Щеголев А.В. Стабилизационная государственная политика страны: экономический аспект // Теоретические и прикладные вопросы

экономики и сферы услуг. – 2012. – Т. 2. – № 1. – С. 81– 85.

References:

1. Guliaev G.Iu. Evoliutsiia teorii konkurentsii // Izvestiia Penzenskogo gosu-darstvennogo ped-agogicheskogo universiteta im. V.G. Belinskogo. – 2012. – № 28. – S.317-321. (In Russ.)

2. Porter M. Mezhdunarodnaia konkurentsiia: konkurentnye preimushchestva stran. – M.: Al'pina pablisher, 2016. – 947 s. (In Russ.)

3. Seligmen B. Osnovnye techeniia sov-remennoi ekonomicheskoi mysli. – M.: Progress, 1968. – 600 s. (In Russ.)

4. Smit A. Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov. – M.: Eksmo, 2007. – 960 s. (In Russ.)

5. Tolkacheva O.P. Debitorskaia zadolzhen-nost': sushchnost', normativno-pravovoe regulirо-vanie, analiz // Vestnik Sankt-Peterburgskoi iu-ridicheskoi akademii. – 2015. – № 4 (29).–S.78– 81. (In Russ.)

6. Shpotov B.M. O sovremennykh teoriiakh konkurentnykh preimushchestv i otraslevogo lidi-rovaniia // Problemy teorii i praktik upravleniia. – 2001. – № 3. – S. 50– 55. (In Russ.)

7.Shchegolev A.V. Stabilizatsionnaia gosudar-stvennaia politika strany: ekonomicheskii aspekt // Teoreticheskie i prikladnye voprosy ekonomiki i sfery uslug. – 2012. – T.2. – №1. – S.81– 85. (In Russ.)

УДК 330.1 DOI: 10.12737/24820

Толкачева Ольга Петровна, кандидат экономических наук, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, Санкт-Петербургский университет Министерства внутренних дел России (Российская Федерация, г. Санкт–Петербург), e-mail: olg-ol@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОШЕННИЧЕСТВО КАК УГРОЗА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

В статье рассматривается экономическое мошенничество. Данная категория рассмотрена с позиции экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Отражены различные системы контроля для борьбы с экономическим мошенничеством.

Ключевые слова: экономическое мошенничество, хозяйствующий субъект, экономическая безопасность, финансовая устойчивость.

TOLKACHEVA O.P., Candidate of Economic Sciences, Department of Accounting, Analysis and Audit, St. Petersburg University of the Ministry of Internal Affairs of Russia (Russian Federation, St. Petersburg), e-mail: olg-ol@mail.ru

ECONOMIC FRAUD AS A THREAT TO THE ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITY

The article deals with economic fraud. This category is examined from the viewpoint of economic security of the business entity. Various control systems to combat economic fraud is reflected.

Keywords: economic fraud, economic entity, economic security, financial stability.

Экономическое мошенничество является одной из самых актуальных проблем на сегодня для бизнеса. Цель каждого хозяйствующего субъекта – извлечение прибыли. Для этого необходимо увеличить рост объема выпуска продукции и снизить затраты.

Для кризисных экономических субъектов характерны ослабление защиты и рост потерь от экономического мошенничества. Для преодоления российской экономикой существующих проблем и восстановления положительной динамики экономического роста необходимо проведение последовательных институциональных реформ, способных обеспечить конкурентоспособность национальной экономики и отдельных фирм.[1]

«Антикризисное» урезание хозяйствующими субъектами затрат на персонал существенно сокращает доходы сотрудников, в то время как рост цен на товары и услуги только увеличивает потребность в деньгах. Желание работников сохранить качество жизни и уровень доходов — усиливается объективными сдвигами в системе товародвижения и ценообразования, что в итоге дает мощный импульс для роста экономического мошенничества.

Мошенники начинают думать о своей выгоде и подстраивают бизнес под свои интересы, и тем самым негативно влияют на конкурентоспособность, репутацию, отношения с клиентами, а это в свою очередь отрицательно влияет на экономическую безопасность экономического субъекта.

В данной статье рассматривается внутреннее экономическое мошенничество и поэтому,

[1] Щеголев А.В. О проблемах реализации государственной экономической политики России на современном этапе // Среднерусский вестник общественных наук. – 2015. – Т. 10. – № 4. – С. 217 –223.