

## Конкурент — не человек

Вадим Новиков,

Ст.н.с. АНХ при Правительстве РФ

В статье «Конкуренция и рынок: институциональная перспектива»<sup>1</sup> экономические социологи М. Аболафия и М. Биггарт противопоставляют два взгляда на процесс конкуренции: асоциальный и политический. В рамках асоциального взгляда участники конкуренции не интересуются друг другом или этот интерес бесполезен для исхода конкуренции. В рамках отстаиваемой самими М. Аболафией и М. Биггартом разновидности политического взгляда участники конкуренции принимая решения учитывают действия друг друга, а также сотрудничают — формируют общие правила конкуренции и средства их поддержания.

Насколько в действительности участники конкуренции сотрудничают, принимают во внимание действия друг друга и насколько их осведомленность друг о друге влияет на исход конкуренции — вопросы эмпирические и ответы на них могут меняться от рынка к рынку (или будут разными применительно к разным участникам конкуренции). Поэтому естественно, что М. Аболафия и М. Биггарт обращаются к реальной практике функционирования рынков, анализ которой, по их мнению, показывает преимущества политического подхода. Даже товарная биржа (Chicago Board of Trade), возможно самый подходящий пример асоциальной конкуренции между участниками аукциона, на поверку оказывается высокоорганизованным рынком, где отношения участников регулируются множеством совместно выработанных участниками правил. Здесь, — отмечают авторы, — наблюдается очевидный парадокс: для того чтобы поддержать свое соперничество, конкуренты сотрудничают по поводу фундаментальных правил игры. Дополнительные подтверждения для политического взгляда авторы находят в практике деятельности организаций прямых продаж и японских деловых групп.

Представляется однако, что рассмотренные М. Аболафией и М. Биггартом примеры доказывают не так много, как они предполагают. Примеры позволяют заключить, что некоторая степень сотрудничества между конкурентами является обычным делом, и это нетривиальный и интересный вывод о работе *рынков*. Но является ли это выводом о существовании *конкурентного процесса*? То, что конкуренты обычно сотрудничают, не обязательно означает, что конкуренция обычно подразумевает сотрудничество. Не все что делают люди, являющиеся «конкурентами» (даже в отношениях друг с другом), является «конкуренцией». Аналогично, было бы поспешным назвать чистку зубов «экономическим анализом» только лишь на том основании, что все «экономисты» чистят зубы. «Конкурент» и «экономист» — не реальные люди, а роли, и каждый человек может играть наряду с этими и множество других ролей. Мы не можем автоматически отнести все, что делает отдельный человек, на счет только лишь одной роли. Нужны критерии (или критерий), которые позволяли бы отделить то, что человек в качестве конкурента, от того, что он делает в других качествах.

---

<sup>1</sup> *Abolafia, M., Biggart, N.W. Competition and Markets: An Institutional Perspective*, in: Etzioni A., Lawrence P.P. (eds.). *Socio-Economics: Toward a New Synthesis*. Armonk. N.Y.: M.E.Sharpe, 1991.

Используем для обсуждения таких критериев представленное М. Аболафией и М. Биггартом определение конкуренции как «стилизированных актов взаимно осведомленных конкурентов на социальной арене»<sup>2</sup>. Приведенный М. Аболафией и М. Биггартом анализ рынков наталкивает на мысль, что под «конкурентами» они понимают людей, а не роли. Если так, то предложенные в этих пояснениях условия не являются *достаточными* для того чтобы определить, какие акты индивида являются частью конкурентного процесса. *Не все* акты людей, которые являются конкурентами (пусть даже взаимно осведомленных людей), являются актами конкуренции.

Кроме того, не все выдвинутые условия являются *необходимыми*. Едва ли М. Аболафия и М. Биггарт отказались бы назвать конкуренцией «нестилизованные» акты. Излишне ограничительным является и требование *взаимной* осведомленности — легко представить себе случаи, когда только один соперник осведомлен о наличии другого и предпринимает усилия, чтобы превзойти этого известного ему соперника.

Представим, что Александр пытается добиться расположения Виктории, которая уже встречается Борисом. Борис ничего не знает о намерениях и действиях Александра. Александр, напротив, осведомлен об отношениях Бориса и Виктории, а также о достоинствах и недостатках Бориса, и учитывает это в своих действиях.

Хотя положение Александра и Бориса не симметрично, тяжело отрицать, что Александр *соперничает* с Борисом. Полагаю, мы пришли бы к этому же выводу, и если бы Александр ошибочно считал, что Борис является его соперником; или ошибался бы насчет достоинств и недостатков Бориса; или знал бы о наличии соперника, но не знал, кем он является. Все это позволяет поставить вопрос: какой именно степени осведомленности мы требуем от соперников?<sup>3</sup> Предполагаю, что достаточные мотивы для актов соперничества дает уже знание о наличии соперников, и это не столь большая осведомленность, как та, которую видимо подразумевают М. Аболафия и М. Биггарт.

Более спорный случай — ситуация, когда известно лишь о принципиальной возможности появления соперников. Возможны ли акты соперничества в *таких* обстоятельствах? Полагаю, что возможны. Потенциальный соперник может создавать такие же мотивы для действия как наличие реального или ложного соперника (эта ситуация описывается в экономической теории «состязательных рынков»).

Идея соперничества в ситуации, когда человеку (достоверно) не известно о наличии еще хотя бы одного соперника, вызывает понятный дискомфорт. И все же он представляется неоправданным: соперники зачастую осуществляют свои акты не одновременно, а последовательно. Но раз так, то в процессе соперничества может существовать «первый акт», который совершил один из соперников, тогда как другие (насколько ему известно) пока не совершили актов, которые делали бы их соперниками. Совершивший «первый акт» только лишь *ожидает*, что соперники себя проявят.

Возьмем человека, который отсылает в журнал ответы на вопросы викторины, где приз получает тот, кто первым пришлет правильные ответы. Обычно он не знает достоверно, кто и когда еще (если кто-то вообще) отослал ответы или собирается это сделать, и какие ответы они дадут. Но у

---

<sup>2</sup> Abolafia, M., Biggart, N.W. Competition and Markets: An Institutional Perspective, in: Etzioni A., Lawrence P.P. (eds.). Socio-Economics: Toward a New Synthesis. Armonk. N.Y.: M.E.Sharpe, 1991. P. 213, 229

<sup>3</sup> Для данного примера не важно, считать ли «соперничество» синонимом или частным случаем «конкуренции».

него есть основания предполагать, что такие люди найдутся или, по крайней мере, могут найтись. Предполагая это, он может предпочесть отослать свои ответы не в самый последний день, хотя это и позволило бы максимально все перепроверить, а как только он найдет правдоподобные ответы.

Отличие этого случая от случая Александра, который знает о наличии соперника, но не знает, кто он, мне не кажется достаточно значимым, чтобы считать, что Александр в этих обстоятельствах может соперничать, а участник викторины — нет. Если я в этом вопросе прав, то не только наличие «взаимной» осведомленности конкурентов не является необходимым условием для появления актов конкуренции, но не требуется и «осведомленности» за исключением тривиальной — о том, что в нашем занятии мы в принципе можем столкнуться с конкурентами. Но тогда сложно найти бизнесмена, который не был бы в требующейся степени осведомлен.

Обратимся к последней части определения М. Аболафии и М. Биггарта: конкуренция состоит из «актов конкурентов». Вопрос в том, что такое быть «конкурентом»? В зависимости от целей исследования можно предложить два ответа на этот вопрос — объективный и субъективный. Объективный сосредоточен на характеристиках ситуации конкуренции как таковой. Субъективный — на актах индивидуального выбора.

Хорошую стартовую точку для обсуждения обоих ответов дает модель Оливера Блэка<sup>4</sup>, согласно которой X является конкурентом Y, если есть такие действия  $A_x$  и  $A_y$  и цели  $G_x$  и  $G_y$  что:

- 1) X делает  $A_x$  с намерением достичь  $G_x$ ;
- 2) Y делает  $A_y$  с намерением достичь  $G_y$ ;
- 3) X достигает  $G_x$  только если Y не достигает  $G_y$ .

При *объективном взгляде*  $A_x$ , актами конкуренции со стороны X, будут действия, которые не совершались бы, не имей X намерения достичь  $G_x$ . Скажем, если Александр и Борис занимаются прямыми продажами сходной косметической продукции и считают необходимой частью своей работы быть гладко выбритыми, но брились бы даже если бы это не влияло на продажи, то осуществляемое ими бритье не является актами конкуренции в сфере продажи косметической продукции. Это не исключает, что бритье является актами конкуренции относительно какой-то другой цели — очень конкретной («быть привлекательными для Виктории») или очень общей («быть успешными»).

При *субъективном взгляде* X выступает в роли конкурента («конкурирует»), если осознает себя в ситуации конкуренции: знает о (2)-(3) или даже предполагает наличие такой ситуации (возможно, ошибочно)<sup>5</sup>. В этом случае актами конкуренции будут такие действия, направленные на достижение конфликтующей с  $G_y$  цели  $G_x$ , которые он не совершал бы, если бы не обладал соответствующими знаниями.

Присутствующая в обоих случаях увязка актов конкуренции с конфликтующими целями выводит за рамки рассмотрения то, что не относится к ситуации конкуренции, и позволяет более точно поставить задачу для исследователя, который желает разобраться, могут ли конкуренты (именно в качестве конкурентов) сотрудничать. Утверждение, что люди могут соперничать в достижении

---

<sup>4</sup> См. Black O. Conceptual Foundations of Antitrust. Cambridge: Cambridge University Press. 2005. P. 10.

<sup>5</sup> Как я надеялся показать ранее, появление конкуренции в субъективном смысле не требует слишком большой осведомленности.

одних целей (скажем, в продвижении по службе) и сотрудничать в достижении других (скажем, в поддержке близкой им политической партии) довольно тривиально. Намного интереснее, могут ли люди сотрудничать в достижении конфликтующих целей (т.е. сотрудничать, исполняя роль «конкурентов»), и если могут, насколько часто это в действительности делают. Именно от ответа на этот вопрос зависит справедливость мнения М. Аболафии и М. Биггарта о преимуществах политического взгляда на конкуренцию перед асоциальным.