

## КОНКУРЕНЦИЯ И НЕКОНКУРЕНТНОСТЬ: ДВЕ СТОРОНЫ ОДНОЙ МЕДАЛИ

**В.В. МЕЛЬНИКОВ,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск,  
e-mail: vvm\_ru@mail.ru

*Статья представляет собой развернутый комментарий к публикации Ричарда Т. Эли «Конкуренция: ее природа, постоянство и благотворность», отражающей полемику в научной среде Европы и США в начале XX в. В данной статье предлагается точка зрения на конкурентное поведение, относительно которой мнения обеих сторон идеологического конфликта – сторонников и противников конкурентной идеологии – становятся непротиворечивыми. С учетом достижений социальной психологии и социологии XX в. вводится понятие неконкурентности как свойства психологически рационального поведения. Показано влияние роста межличностной конкуренции на нарушение соглашений и снижение их эффективности, что способствует положительному восприятию только той конкуренции, которая не выходит за институциональные рамки. Обосновывается эффективность рыночного конкурентного механизма как фактора снижения транзакционных издержек адаптации.*

**Ключевые слова:** конкуренция; неконкурентность; адаптация; экономическое поведение; институты.

## COMPETITION & NON-COMPETITIVENESS: TWO SIDES OF THE SAME COIN

**V.V. MELNIKOV,**

Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor,  
Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,  
e-mail: vvm\_ru@mail.ru

*The article represents an extensive commentary on the paper by R.T. Ely «Competition: its Nature, its Permanency, and its Beneficence» which reflects debate in European and American scientific community in the beginning of XX century. The point of view is offered which allows both sides of ideological conflict – proponents and opponents of competitive ideology, – to treat competitive behavior in non-contradictory way of thinking. Taking into consideration the achievements of XX century social psychology and sociology, the concept of non-competitiveness as a feature of psychologically rational economic behavior is introduced. The influence of interpersonal competition's increase on agreements' violations is shown as a factor decreasing their efficiency; therefore, only competition within the institutional framing to be perceived as favorable. The efficiency of market competitive mechanism as the factor reducing transaction costs of adaptation is argued.*

**Keywords:** competition; non-competitiveness; adaptation; economic behavior; institutions.

**JEL classification:** B41, D03, D23.

### **Введение: проблема амбивалентности в восприятии конкурентной идеологии**

Стремительное развитие капитализма и научно-технический прогресс конца XIX – начала XX вв. стали следствием свободной конкуренции независимых от государства предпринимателей, рабо-

тающих на нерегулируемых рынках. Предсказуемым результатом ускоренной индустриализации стал процесс последующей концентрации производства и довольно быстрое преобразование свободного капитализма в государственно-монополистическую форму с общей тенденцией к сращиванию промышленного и банковского капитала, усилению межгосударственной напряженности и использованию силового метода решения хозяйственных проблем.

Томас Гоббс (1651), Бернард Мандевиль (1714), механистическая модель мира Исаака Ньютона, «Происхождение видов» Чарльза Дарвина (1859), наконец, эволюционизм социальной философии популярного в начале XX в. Герберта Спенсера способствовали тому, что конкуренция стала восприниматься как часть человеческого естества и краеугольный камень формирования благополучного общества и процветающего государства<sup>1</sup>. Вместе с тем, усиление конкурентных процессов быстро привели к поляризации общества, значительной дифференциации доходов, росту социальной напряженности и перспективам вооруженных конфликтов между крупными державами за передел мировых ресурсов. В начале XX века все эти негативные факторы вызвали потребность переосмысления постулатов межличностных отношений. Базовые для общества институты, определяющие «конкурентные нормы поведения» в ряде жизненных сфер, стали вызывать неприятие в научной среде, что определило появление работ, подвергающих сомнению необходимость пропаганды конкуренции и, более того, ее несообразность и негармоничность природе устойчивого человеческого социума.

Ричард Эли пытается защитить классический концепт от агрессивных нападок, отвергающих конкурентную риторику социалистов-ортодоксов. «Конкуренция – это борьба при определенных ограничениях» – так он делает попытку вывести рыночные процессы из-под удара критики (*Эли, 2013. С. 55*). «Если я ударю Вас мешком по голове и ограблю, это можно назвать конкуренцией? А если солгу Вам – мошенничество и обман являются частью процесса конкуренции?» Не знаю, как в начале XX в., но, не правда ли, сегодня в этом месте хочется ответить «да»?

Эли действительно предстояла трудная задача: с одной стороны, нельзя закрыть глаза на очевидные деструктивные черты конкурентной идеологии: «культ успеха», – как писал его современник Джордж Хэррон, – «есть великое безумие современного материализма, поглощающее лучшие умы, мысли и жизнь нации» (*Herron, 1896*). С другой – история демонстрирует эволюционно устойчивый конкурентный паттерн поведения индивидов в человеческом сообществе, за тысячелетия лишь немного изменивший свои формы. Эли придумывает следующий способ защиты своей точки зрения: он переопределяет конкуренцию, уделяя ей гораздо более узкую сферу применения, чем она того заслуживает: «Конкурентная борьба ограничена конституционным и статутным правом. Это борьба, границы которой определяются наличествующим социальным порядком. ... Когда мы держим эту характеристику в уме, такую простую и очевидную, многочисленные сложности исчезают, словно туман перед рассветом». Едва ли такой подход можно считать убедительным. Существует ли конкуренция в условиях незначимости формальных правил или их отсутствия, а также при стихийно меняющихся неформальных? Конкурируют ли в таком случае друг с другом упоминаемые Эли пираты и преступники и благотворна ли антиинституциональная конкуренция для общества? Ответить на такие вопросы в рамках предлагаемого подхода весьма непросто.

С другой стороны, мы можем подозревать, что размышления автора были не в полной мере поддержаны и приверженцами социал-дарвинизма, поскольку он выдвигает тезис о различии конкуренции в среде животных и «цивилизованных людей», которым свойственна кооперация и сотрудничество, а противоестественные формы, такие как рабство и пиратство, вытесняются из «конкурентного социального порядка»<sup>2</sup> (*Эли, 2013. С. 56*).

Вместе с тем Эли обращает внимание на весьма важные детали, необходимые для всех наших последующих рассуждений. Во-первых, он подчеркивает, что социальная эволюция способствует развитию взаимосвязей, наряду с развитием конкуренции; во-вторых, по мере роста конкурентных групп конкуренция для каждого отдельного индивида может стать мягче; наконец, в-третьих, альтруизм на общественном уровне вполне совместим с конкурентным процессом. Эли замечает, что распространение той, правильной, «конкуренции» сокращает жесточенность в обществе, и делает

<sup>1</sup> Английский философ Хьюстон С. Чемберлен (1899), основываясь на теории Дарвина, пришел к выводу о превосходстве одних рас над другими, что вызвало к жизни теорию о превосходстве «арийской расы» (*Саркисянц, 2003. С. 153–168*), овеяло духом респектабельности национал-социализм в Германии и привело к ряду печальных политических и социальных последствий.

<sup>2</sup> В развитие этой мысли стоит обратить внимание на более позднюю работу (1982) Франса де Ваала «Chimpanzee Politics: Power and Sex among Apes», где он показал, как самцы шимпанзе живут в мире политических интриг, формируя сложные альянсы и коалиции, конкурируя с использованием хитрости и предательства (*De Waal, 2007*).

вывод в духе приверженцев ордолиберализма о необходимости «консервативного спроса» на государственную деятельность, «направленную на сохранение конкуренции» (Эли, 2013. С. 58–59).

Мы можем предположить, что эмоциональная амбивалентность в восприятии феномена конкуренции происходит из невозможности провести более-менее четкую границу между конкурентным поведением на рынке и межличностными или межгрупповыми конфликтами. В итоге рассуждения вынужденно скатываются к субъективным оценкам, нормативным утверждениям и произвольному толкованию этого всеобъемлющего явления.

Ряд известных ученых пытаются определить место для конкуренции на шкале гармонии человеческой природе, то примеряя ее к одному концу шкалы – «правильно понимаемой христианской любви» (Atkinson, 1895), то к противоположному – «греховной борьбе» и «каннибализму» (Kingsley, 1850. Pp. 82–83). Острота приведенной Р. Эли дискуссии позволяет констатировать, что стороны идеологического конфликта находятся в состоянии полного неприятия оценочных суждений и позиций друг друга. И единственное, что их объединяет, это осознание органичности и неизбежности процессов взаимодействия в социуме, выражающих потребности в социально-экономической адаптации.

Стоит добавить, что такой обмен мнениями вполне мог бы состояться и в наши дни: широко распространенная риторика *laissez-faire*, как известно, не находит своего отражения в экономической политике (Хайек, 2011. С. 134–136), а «конкурентный порядок» при переходе от теории к практике государственного управления с легкостью подменяется «упорядочением конкуренции».

#### Неконкурентность в экономическом поведении

Попробуем несколько развить мысль Эли, чтобы, с одной стороны, высказаться в ее поддержку, с другой – избавиться от очевидного противоречия, заключенного в попытке разделения конкурентной сферы на части. Начнем с того, что разделение конкурентного процесса – на правильный и неправильный, на соответствующий нормам и несоответствующий – не имеет практического смысла. Ведь правила поведения и эвристические алгоритмы, применяемые в одной сфере жизнедеятельности, будут безусловно и гарантированно перенесены на другие, если индивид не страдает расстройством личности. Здесь было бы уместно вспомнить Фредерика Бастиа, который в работе «Экономические гармонии» (1850) тоже пытался разделить две сферы человеческих отношений: «дружеские, семейные» и «экономические», предполагая, что поведение в этих сферах будет разным (Бастиа, 2007). По озвученным уже причинам рационализация поведения в одной сфере обязательно приведет к подсчету экономического эффекта в остальных.

Очевидно, нам будет несколько проще, нежели Ричарду Эли, описывать явление конкуренции, поскольку в нашем анализе возможно сослаться на богатый эмпирический материал, подаренный экономической наукой, социальной психологией и социологией XX в.

Необходимость достижения целей, определяемых мотивами поведения, требует постоянных энергетических затрат, что предполагает для индивида в качестве долгосрочной стратегии благополучного существования экономию жизненных ресурсов<sup>3</sup>. В этой связи хозяйственная активность индивида, в том числе ответ на вопрос: конкурировать или не конкурировать, – является производной по отношению к его психофизиологическому состоянию. В большинстве случаев в процессе приспособления к положению, его удовлетворяющему, субъект адаптации исходит из принципов применения «неинновационных» и апробированных стратегий с учетом минимизации затрат организма и существующих институциональных ограничений.

Если взглянуть с позиций функционально-структурной методологии, то адаптивность будет определяться по следующим признакам (Ромм, 2002. С. 183):

- 1) успешная продуктивная деятельность (на индивидуальном или групповом уровне);
- 2) состояние психологического комфорта, связанного с отсутствием стресса, конфликта;
- 3) возможность наиболее полной реализации индивидуальных способностей личности;
- 4) достижение состояния устойчивого самоуважения и уважения в референтной группе.

Психологическое состояние индивида в процессе принятия решений в значительной степени определяется ощущением состояния *приватности*, которое является инструментом селективного контроля доступности личности для окружающего мира, а также способности индивида предотвра-

<sup>3</sup> Согласно принципу наименьшего усилия Эдварда Толмена или закону минимального труда Кларка Халла, при достижении своих целей субъекты стараются расходовать минимальное количество времени и энергии (Hull, 1943; Tolman, 1932). Аналогичное представление об экономном поведении, касающееся получения и обработки информации, исходя из принципа «разумной достаточности», можно встретить у Герберта Саймона (Simon, 1982).

щать нежелательные контакты и информационные воздействия<sup>4</sup>. Приватность позволяет обеспечить ослабление внешних воздействий, эмоциональное расслабление, построение планов, создание и защиту «территории». Понятие «территории» в данном случае означает не только физический контроль над личным пространством, но и защиту неформальных правил своей группы, а также культурных ценностей. Основными проявлениями приватности являются свобода в выборе поведения и контроль за степенью хозяйственной активности в некотором пространстве – то, что называется преобразованием территории и объектов в «свои» и их персонализацией. «Собственность» представляет собой те окружающие индивида объекты, вывод которых из-под его контроля потребует значительного роста энергетических затрат и несопоставимых с выигрышем иных трансакционных издержек такого вмешательства.

Учитывая теорию ограниченной рациональности Г. Саймона (*Simon, 1982*), теорию перспектив Д. Канемана и А. Тверского (*Канеман, 2006*), основываясь на теории когнитивного диссонанса Л. Фестингера (*Фестингер, 1999*), теории социального действия Т. Парсонса (*Парсонс, 2000*) и теории приватности И. Альтмана (*Altman, 1975*), введем понятие «неконкурентность», под которым подразумевается свойство психически рационального поведения индивида, связанное с необходимостью интеграции в окружающую среду и попытками избежать ситуаций (соперничества), которые способны нарушить состояние внутреннего равновесия (гомеостаза, баланса), а также с ликвидацией его эмоциональных последствий. С биологической точки зрения это может быть обосновано нежеланием организма нести высокие энергетические затраты, или превышающие затраты «конфликтующей» стороны в данном виде деятельности. Вместе с тем, неконкурентность предполагает не только создание пространства низких энергетических затрат, но и агрессивное поведение по его защите. При этом, чем принципиальнее для индивида набор объектов и событий в этом пространстве, тем вероятнее перевод ситуации в состояние соперничества и «игры с нулевой суммой»<sup>5</sup>.

Выделим для удобства нашего анализа зоны неконкурентности:

1) «первичная зона» (пространство идеологии) – зона абсолютной неконкурентности, вторжение на которую представляет угрозу для личной идентичности, что предполагает высокую заинтересованность в сохранении порядков, несклонность к риску и потерям материальных и идеальных «объектов» экзистенциального характера, здесь располагающихся. В пределе рациональным в «первичной зоне» может считаться поведение, связанное даже с неприемлемыми для организма энергетическими затратами по ее защите;

2) «вторичная зона» (пространство иерархий) – это пространство объектов или событий, достижение рационального результата в котором предполагает вероятностную природу, однако подразумевает существенные энергетические затраты в случае нарушения порядков. Отличается от «первичной зоны» принципиальной приемлемостью результата, связанного с его нарушением, однако, не ставящего под сомнение возможность и целесообразность индивидуального участия и контроля. В этой зоне происходит большинство событий человеческой жизни<sup>6</sup>, причем формирование и селекция организационных структур происходят на основе правил, обеспечивающих максимальное психическое удовольствие от ликвидации диссонансов и уменьшения фрустрации<sup>7</sup>;

3) «общественная зона» (пространство «рынков») – «территория», за которой физически невозможен персональный контроль, что подразумевает коммунальный контроль за расширенной средой обитания, постоянное участие в обменных операциях, значительную неопределенность исходов взаимодействий и возможность внешнего влияния на индивидуальное поведение (вплоть до полного подчинения индивида регулятору).

Именно наличие «общественной зоны» позволяет возникнуть такому явлению как рынок, определяет стандарты хозяйственной рациональности, предусматривает возможность локальных

<sup>4</sup> Теория приватности была сформулирована в основном в Европе и США, с опорой на работы Ирвина Альтмана (*Altman, 1975*), Алана Уэстина, Арнольда Зиммеля и др.

<sup>5</sup> Более подробное описание неконкурентности как свойства индивидуального поведения приведено в работах (*Мельников, 2011а; Мельников, 2011б*)

<sup>6</sup> Такая социальная группа, как родительская семья – первая хозяйствующая организация, в которую должен интегрироваться человек. В рамках организации и с учетом специфичности своих способностей или имеющихся ресурсов индивид делегирует контроль над своими действиями за возможность участия и определенное вознаграждение, становясь исполнителем поручений.

<sup>7</sup> Здесь возникает первая потребность в «сотрудничестве, взаимовыручке и кооперации», которая характерна как для мира людей, так и для мира животных, и о чем упоминал Эли со ссылкой на работы Петра А. Кропоткина (*Эли, 2013. С. 56*).

общественных соглашений, обеспечивающих порядок и приемлемый уровень насилия на той «территории», которая слабо подвержена индивидуальному контролю и влиянию.

Отсюда возникает и интерес личности к рыночной экономике. Он связан с возможностью безопасного получения удовлетворительного набора экономических благ, поскольку «возможность заработать» является неконкурентным заменителем для антиинституционального агрессивного поведения – краж, грабежа и иной экспроприации собственности, – задевающего «вторичную» и «первичную» зоны и создающего уже в них неопределенность, что травмоопасно для состояния психики.

### Неконкурентность и роль конкуренции

Будем объективно воспринимать тот факт, что индивидуальная активность человека (в том числе поисковая активность, не ориентированная на конкретный результат) приводит к постоянной актуализации противоречий (как внутриличностных, так и внешних), основанных на проявлении диссонансов и ограниченных индивидуальной оценкой энергетических и иных издержек. Это определяет возникновение конфликтных ситуаций «биполярной природы»<sup>8</sup> – соревнования (состязания) и соперничества (борьбы), явно проявляющихся в процессе конкуренции. Мы будем различать такие ситуации межличностного взаимодействия. Их принципиальное отличие заключается в том, что одна из них направлена лишь на получение более приемлемого результата, а вторая являет собой игру «с нулевой суммой» – столкновение оппозиционных начал под лозунгом «победитель забирает все». Хотя данное деление и условно, тем не менее находит свое проявление даже в животном мире. Современная психологическая наука склонна нейтрально оценивать проявления конфликта, не считая его деструктивным социальным явлением по тем причинам, что он не всегда приводит к разрушениям, но может препятствовать деградации общества.

Развитие конфликтов как следствие определенного психофизиологического состояния личности происходит в некоторой культурной среде, определяющей институциональные рамки поведения в пространстве иерархий и пространстве «рынков». Если учесть, что конформизм по отношению к институционализированным моделям поведения является ожидаемым со стороны других участников взаимодействий, то они будут заинтересованы в наличии механизма принуждения к исполнению соглашений, обеспечивающего достаточную предсказуемость результатов конфликтных ситуаций. Любое антиинституциональное или внеинституциональное поведение будет вызывать рост солидарности сообщества и повышенный уровень кооперативных действий и сотрудничества в процессе «поиска мошенника»<sup>9</sup> или препятствования оппортунистическому поведению (Вольчик, 2010; Мельников, 2011b; Шмаков, 2010). Опасность роста транзакционных издержек приводит к тому, что позитивно воспринимается только та конкуренция, которая не выходит за институциональные рамки.

Рыночная конкуренция при осуществлении обменов является инструментом социально-экономической адаптации, сглаживающим возможные последствия прямых межличностных или межгрупповых конфликтов, превращающим конфликтные ситуации в «деловую игру» (с ненулевой суммой) и препятствующим эскалации насилия при поиске ресурсов. Популярность рыночной конкуренции является следствием относительной безопасности такого способа получения высокого социального статуса в рамках существующих порядков. Получение таким образом большего числа объектов собственности может, помимо прочего, показать соперникам масштабы потенциальных транзакционных издержек в случае возникновения конфликта с ее обладателем и обеспечить тем самым построение более обширной неконкурентной зоны психологического баланса. Торстейн Веблен (1899) обратил внимание на аналогичный социальный эффект в «Теории праздного класса»: «Частная собственность, являющая собой знак победы над врагом и наиболее простым доказательством успеха, – результат соперничества и конкуренции, присущей человеку. Агрессия и насилие уступили место хитрости и мошенничеству» (Веблен, 1984. С. 237).

Рыночная конкуренция является эффективным, социально приемлемым заменителем межличностной борьбы за ресурсы и механизмом приспособления индивидуальных, психологически рациональных стратегий поведения индивидов друг к другу. Рыночный конкурентный механизм

<sup>8</sup> В частности, по мнению Ральфа Дарендорфа, даже если в конфликте участвует несколько групп, то между ними образуются коалиции, и конфликт в итоге сводится к «отношениям двух элементов» (Дарендорф, 1994).

<sup>9</sup> Джон Туби и Леда Космидес (1992) в работе «Когнитивная адаптация к социальным изменениям» сделали вывод о том, что решение любой задачи, касающейся социальных отношений, приводит в действие заложенный эволюцией механизм идентификации лиц, увеличивающих расход индивидуальной энергии и представляющих угрозу для выживания (Cosmides, Tooby, 1992).

существует многие века, поскольку обеспечивает возможность за счет регулирования уровня фрустрации получения постоянного психологического удовлетворения участниками обмена, как покупателями, так и продавцами<sup>10</sup>. А попытки его ликвидации, или полной замены государственным планированием, как например в СССР, трансформируют со временем обезличенную рыночную конкуренцию в межличностную и межгрупповую борьбу за ресурсы, приводящую к снижению общественного экономического эффекта по причине роста трансакционных издержек.

С другой стороны, пропаганда межличностной конкуренции или рационального эгоизма, как единственно верного инструмента, способствующего росту рыночной эффективности, как минимум, вводит в заблуждение<sup>11</sup>. Очевидным подтверждением неоптимальности такого поведения является «дилемма заключенных», в которой интерпретативная рациональность участников, дополняемая склонностью к соперничеству, приводит к выбору, снижающему совокупную и индивидуальные полезности.

Работа «рыночных» институтов, сопровождающаяся конкуренцией, позволяет значительно снизить трансакционные издержки отдельного индивида по контролю за расширенной средой обитания за счет использования заданных социумом правил игры<sup>12</sup>. Использование разрешенных правилами «рынка» адаптивных стратегий превращает сложную личность в универсального «индивида», чей безликий образ так широко распространен сегодня в трудах экономистов-неоклассиков. Но в этой универсальности заключена и тотальная слабость всей конструкции рассуждений экономического мейнстрима, поскольку сразу после перемещения зоны интересов индивида на уровень иерархий (организаций) или тем более на первичный уровень, где происходит формирование его поведенческих конструктов, – рассматриваемый индивид превращается в личность с изменившейся структурой трансакционных издержек. Здесь предсказательная сила функциональных моделей заметно снижается, возникает критическая потребность в анализе институтов, а, в дальнейшем, психологических основ индивидуального поведения.

### Выводы

1. Неконкурентность, как свойство психологически рационального поведения, позволяет обеспечить приемлемые энергетические и финансовые затраты на адаптацию. Формами ее проявления могут выступать отказ от вступления в социальные контакты и поддержания социальной активности, сотрудничество, а также подчинение.

2. Рыночная конкуренция нуждается в защите. Благоприятное к ней отношение основывается на ее способности перемещать источник фрустрации-удовольствия как можно дальше от первичной зоны неконкурентности, обеспечивая тем самым более низкие издержки и безопасность социально-экономических процессов. Конкуренция, когда она выходит за рамки общественно признанной институциональной системы, может быть деструктивной, повышать уровень трансакционных издержек и препятствовать экономическому развитию.

3. Мнения сторонников и противников конкуренции не противоречат друг другу, а всего лишь отражают отношение к разным проявлениям одного и того же адаптационного процесса. Рыночная конкуренция является гармоничным продолжением неконкурентности, как свойства индивидуального поведения.

### ЛИТЕРАТУРА

- Бастиа Ф. (2007). Экономические гармонии. Избранное. М.: Эксмо, 1200 с.  
 Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс, 367 с.  
 Вольчик В.В. (2010). Поведенческая экономика и современные тенденции эволюции института собственности // *Terra Economicus*, т. 8, № 2, с. 71–78.

<sup>10</sup> Об игровой составляющей рыночной конкурентной борьбы писал в «Принципах экономической науки» современник Р. Эли Альфред Маршалл (1890), «... торговец часто движим гораздо больше перспективой победы над конкурентом, нежели желанием еще несколько увеличить свое состояние» (*Маршалл, 1993*).

<sup>11</sup> Основатель концепции структурного функционализма Толкотт Парсонс (1940), который, как известно, скептически относился к идее «экономического человека» и устойчивости эволюционного прогресса, подвергал острой критике традиционную доктрину экономической науки, основанную на том, что «... в предпринимательской экономике действие мотивировано прежде всего «рациональным преследованием эгоистического интереса» (*Парсонс, 2000*).

<sup>12</sup> Соблюдение догматов-правил и позволяет построить тот мир, в котором конкуренция заведомо положительна. В такой подход вполне укладывается описательная интерпретация этого явления Ричардом Эли: «Экономическая конкуренция есть неотъемлемая черта социальной эволюции», борьба за «нечто лучшее на все более высоких уровнях», от средств пропитания до социальных услуг и «даров разума»; «соперничество в процессе становления идеального человека в идеальном обществе» (*Эли, 2013. С. 59–60*).

- Вольчик В.В., Зотова Т.А. (2010). Экономическое поведение в контексте эволюции институтов // *Terra Economicus*, т. 8, № 4, с. 62–67.
- Дарендорф Р. (1994). Элементы теории социального конфликта // *Социологические исследования*, № 5, с. 142–147.
- Канеман Д. (2006). Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики // *Психологический журнал*, т. 27, № 2, с. 5–28.
- Маршалл А. (1993). Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 594 с.
- Мельников В.В. (2011а). Поведенческие основы неконкурентной рациональности // *Terra Economicus*, т. 9, № 1, с. 33–47.
- Мельников В.В. (2011б). Неконкурентность поведения как фактор трансакционных издержек // *Terra Economicus*, т. 9, № 4, с. 23–37.
- Парсонс Т. (2000). Мотивация экономической деятельности / В кн.: Парсонс Т. (2000). О структуре социального действия. М.: Академический Проект, с. 262–280.
- Ромм М.В. (2002). Адаптация личности в социуме: теоретико-методологический аспект. Монография. Новосибирск: Наука, 275 с.
- Саркисянц М. (2003). Английские корни немецкого фашизма. От британской к австро-баварской «расе господ». СПб.: Академический проект, 400 с.
- Фестингер Л. (1999). Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 318 с.
- Хайек Ф. (2011). Индивидуализм и экономический порядок. Челябинск: Социум, 394 с.
- Шмаков А.В. (2007). Общее макроэкономическое равновесие на легальном и параллельном рынках труда // *Экономическая наука современной России*, № 2, с. 34.
- Шмаков А.В. (2010). Стремление к справедливому сотрудничеству как мотив экономического поведения // *Terra Economicus*, т. 8, № 4, с. 57–61.
- Эли Р.Т. (2013). Конкуренция: ее природа, постоянство и благотворность // *Terra Economicus*, т. 11, № 4, с. 54–61.
- Altman I. (1975). *The Environment and Social Behavior: Privacy, Personal Space, Territory, and Crowding*. Monterey: Brooks/Cole Publishing, 237 p.
- Atkinson E. (1895). *Cooperative Competition* // *The New World*, № 9.
- Cosmides L., Tooby J. (1992). Cognitive adaptations for social exchange / In Barkow J., Cosmides L., Tooby J. (eds.) (1992). *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture*. New York: Oxford University Press, pp. 163–228.
- De Waal F. (2007). *Chimpanzee Politics: Power and Sex among Apes*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 231 p.
- Herron G.D. (attr. to) (1896). *Cleveland Citizen*. March 14.
- Hull C.L. (1943). *Principles of Behavior: An Introduction to Behavior Theory*. New York: Appleton Century Crofts.
- Kingsley Ch. (1850). Cheap Clothes and Nasty / In *Kingsley Ch. Alton Locke*, vol. 1, pp. 82–83.
- Simon H.A. (1982). *Models of Bounded Rationality: Behavioral Economics and Business Organization*, vol. 2. Cambridge: MIT Press.
- Tolman E.C. (1932). *Purposive behavior in animals and Men*. New York – London: Century.

## REFERENCES

- Bastiat F. (2007). *Economic Harmonies*. Moscow: Eksmo Publ., 1200 p. (In Russian.)
- Veblen T. (1984). *The Theory of Leisure Class. An Economic Study of Institutions*. Moscow: Progress Publ., 367 p. (In Russian.)
- Volchik V.V. (2010). Behavioral economics and contemporary tendencies in evolution of property institution. *Terra Economicus*, vol. 8, no. 2, pp. 71–78. (In Russian.)
- Volchik V.V., Zotova T.A. (2010). Economic behavior in the context of institutional evolution. *Terra Economicus*, vol. 8, no. 4, pp. 62–67. (In Russian.)
- Dahrendorf R. (1994). Elements of the theory of social conflict. *Sociological Studies*, no. 5, pp. 142–147. (In Russian.)
- Kahneman D. (2006). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *Psychological Journal*, vol. 27, no. 2, pp. 5–28. (In Russian.)
- Marshall A. (1993). *Principles of economics*. Moscow: Progress Publ., 594 p. (In Russian.)
- Melnikov V.V. (2011a). Behavioral principles of non-competition rationality. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 1, pp. 33–47. (In Russian.)

- Melnikov V.V.* (2011b). Noncompetitiveness behavior as the factor of transaction costs. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 4, pp. 23–37. (In Russian.)
- Parsons T.* (2000). Motivation of economical activities / In *Parsons T.* (2000). The structure of social action. Moscow: Akademicheskii proekt Publ., pp. 262–280. (In Russian.)
- Romm M.V.* (2002). Adaptation of the individual in society: theoretical and methodological aspects. Novosibirsk: Nauka Publ., 275 p. (In Russian.)
- Sarkisyants M.* (2003). English roots of German fascism. From the British to the Austro-Bavarian «master race». Saint Petersburg: Akademicheskii proekt Publ., 400 p. (In Russian.)
- Festinger L.* (1999). A theory of cognitive dissonance. Saint Petersburg: Uwenta Publ., 318 p. (In Russian.)
- Hayek F.A.* (2011). Individualism and Economic Order. Chelyabinsk: Socium Publ., 394 p. (In Russian.)
- Shmakov A.V.* (2007). Overall macroeconomic balance in the legal and parallel labor markets. *Ekonomicheskaya nauka v sovremennoy Rossii*, no. 2, p. 34 (In Russian.)
- Shmakov A.V.* (2010). Urge towards just co-operation as the motive of economic behavior. *Terra Economicus*, vol. 8, no. 4, pp. 57–61. (In Russian.)
- Ely R.T.* (2013). Competition: Its Nature, Its Permanency, and Its Beneficence. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 4, pp. 54–61. (In Russian.)
- Altman I.* (1975). The Environment and Social Behavior: Privacy, Personal Space, Territory, and Crowding. Monterey: Brooks/Cole Publishing, 237 p.
- Atkinson E.* (1895). Cooperative Competition. *The New World*, № 9.
- Cosmides L.* and *Tooby J.* (1992). Cognitive adaptations for social exchange / In *Barkow J., Cosmides L.* and *Tooby J.* (eds.) (1992). The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture. New York: Oxford University Press, pp. 163–228.
- De Waal F.* (2007). Chimpanzee Politics: Power and Sex among Apes. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 231 p.
- Herron G.D.* (attr. to) (1896). Cleveland Citizen. March 14.
- Hull C.L.* (1943). Principles of Behavior: An Introduction to Behavior Theory. New York: Appleton Century Crofts.
- Kingsley Ch.* (1850). Cheap Clothes and Nasty / In *Kingsley Ch.* Alton Locke, vol. 1, pp. 82–83.
- Simon H.A.* (1982). Models of Bounded Rationality: Behavioral Economics and Business Organization, vol. 2. Cambridge: MIT Press.
- Tolman E.C.* (1932). Purposive behavior in animals and Men. New York – London: Century.