

времени. – СПб.: Алетейя, 2002. – 320 с.

8. Шлезингер-младший А.М. Циклы американской истории. – М.: Наука, 1992. – 512 с.

9. Варнеке Х.-Ю. Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие: Пер. с нем. – М.: МАИК Наука/Интерпериодика, 1999. – 280 с.

10. Фрактал как новый инструмент оптимизации управленческих структур // РИСК. – 2004. – № 1. – С. 25-29.

11. Hopland J. Emerging Organizational Forms. A Framework for analyzing Virtual Corporations // The Financial Technologies Group, Inc., January 1997 (Digital Corp. executive). – 212 p.

12. Закон України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 9. – Ст. 79.

13. Варналій З.С., Кузнецова І.С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва – К.: Ін-т екон. прогнозування, 2002. – 104 с.

14. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

Статья поступила в редакцию 15.04.2008

**Е.С. КУЦЕНКО,**

*Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова*

### **КОНКУРЕНТНЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ЭКОНОМИКЕ КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО И КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

#### **1. Проблемы современного управления и экономическая теория конкуренции**

Понятие конкуренции прочно вошло в массовый обиход лишь в Новое время. Состояние конкуренции рассматривалось как естественное, объективно присущее человеку. Более того, конкурентный порядок, посредством невидимой руки рынка, как предполагалось, содействовал максимизации общественного благосостояния. Принцип невидимой руки означает то, что, если людям, занятым хозяйственной деятельностью, имеющим общую цель и равным по статусу (одинаково мелкий – price-takers – производитель), не мешать, то они вступят в отношения экономической конкуренции. Эти отношения приведут к наилучшему возможному использованию ограниченных ресурсов и к установлению прибыли фирмы на «естественном» уровне, при котором благосостояние общества максимизируется.

Понятие «естественности», столь популярное у авторов того времени, вовсе не означало ни постановку научных экспериментов, ни глубокого исторического исследования. «Естественное» являлось политическим конструктом, играющим на сходстве с открывающимися и воспринимающимися как очевидные законы в науках о природе. Смыслом идеологии «естественного» в политике и экономике, на самом деле, являлось утверждение о противоестественности государственного вмешательства в личные дела индивидуума и, напротив, о естественности того порядка, который функционирует без государства.

Современное понимание конкуренции в господствующей неоклассической экономической теории основано на модели совершенной конкуренции<sup>1</sup> как идеале, при котором общественное благосостояние максимизируется и соответствующем анализе реальной конкуренции как несовершенной, которую необходимо вернуть в идеальное состояние. Исправление несовершенства существующей в реальности экономики – и есть мотив антимонопольной политики, обуславливающий используемые в ней инструменты.

В экономической науке нет единогласия по вопросу адекватности модели совершенной конкуренции как идеала для проведения государственной политики.

Весьма убедительная критика модели совершенной конкуренции содержится в неаустрийской концепции конкуренции как динамическом процессе. Хайек справедливо доказывает, что модель совершенной конкуренции не предполагает и не допускает самой возможности для конкуренции, являясь, таким образом, не только недостоверной, но и вредной, ведущей к разрушительным выводам. «И если бы –

<sup>1</sup> Под которой подразумевается ряд условий: множество покупателей и продавцов, которые не имеют рыночной силы (price-takers), являются полностью информированными и рациональными. Продукция имеет только две характеристики – цена и количество и не имеет качественных различий (т.е. является одномерным); соответственно, барьеров для входа на рынок не существует.

пишет Ф.А. Хайек, – допускаемое теорией совершенной конкуренции положение вещей существовало всегда, оно не только не оставило бы места всем видам деятельности, описываемым глаголом "конкурировать", но и сделало бы их, в сущности, невозможными... Реклама, сбивание цен и улучшение ("дифференциация") производимых товаров и услуг, все это исключено по определению; "совершенная" конкуренция и в самом деле означает отсутствие всякой конкурентной деятельности»<sup>2</sup>.

С другой стороны, модель совершенной конкуренции критикуется в трудах представителей «старого» или американского институционализма. Например, Дж. К. Гэлбрейт в книге «Новое индустриальное общество» доказывает, что для существования крупных корпораций, производящих порядка 80% всей продукции и образующих индустриальную систему, необходим стабильный сбыт на протяжении длительного времени в целях обеспечения окупаемости крупных капиталовложений в НИ-ОКР. Подобную стабильность обеспечивают долгосрочные контрактные отношения и государственные заказы, но не рынок, сущность которого – неопределенность. Эта идея лежит в основании многих теорий, методологически схожих со «старым» институционализмом. Например, в теориях постиндустриального общества, если не отрицается прямо принцип конкурентных рынков, то, по крайней мере, не делается на него акцента. При этом рыночная экономика рассматривается как исторический феномен, а, значит, в будущем предвосхищается преодоление экономического как некой ограниченности (концепция постэкономического общества)<sup>3</sup>.

Соглашаясь с неоавстрийцами в части их критики модели совершенной конкуренции, никак нельзя принять их выводы как более реалистичные или как более выгодные в целях формирования эффективной экономической системы общества. Теория невмешательства государства в экономику, к сожалению, не

очень внятно объясняет, что такое государство, где оно находится и откуда оно должно уйти. К примеру, ослабление федеральной власти в России 90-х (и его отход от активного экономического регулирования) привело к фрагментации, локализации рыночного пространства, к объединению местных чиновников (они никуда не ушли), предпринимателей и экономически активного населения на основе неформальных правил<sup>4</sup>. Еще одной стороной возможности для фирм заключать любые соглашения, которые они считают эффективными являлся всплеск криминальной экономики, конкурентная логика которой основывалась на приоритете грубой силы вопреки существующим законам, социальным нормам и присущей развитым экономикам ориентации на потребителя.

Вместе с тем, объединение сил государства и бизнеса (также в этот союз принято включать научные учреждения и общество вообще) с целью повышения национальной конкурентоспособности, на практике ведет к распространению конкуренции экономических агентов в политике, что существенно снижает эффективность как экономической (монополизация), так и политической (коррупция) общественных подсистем. При этом выводы о преодолении капитализма и экономической конкуренции, во-первых, преждевременны, во-вторых, нелогичны. Инновационная деятельность, новые технологии и рост значимости знаний и информации несут в себе не столько, точнее не просто причины разрушения существующих рынков, сколько причину возникновения новых рынков и обострению конкурентной борьбы.

Несмотря на многообразие подходов к анализу конкуренции, все они страдают недостатком практичности. Они не объясняют государству, как сделать так, чтобы, во-первых, создать конкурентный порядок, и, что немаловажно, чтобы этот порядок привел к экономическому развитию (а не к провалам и его глубокому отторжению со стороны населения). Вместе с тем, экономическая теория, хоть и носит название микроэкономики в части рассмотрения вопросов конкуренции, совершенно бес-

<sup>2</sup> Хайек Ф.А. Глава 5. Смысл конкуренции в книге «Индивидуализм и экономический порядок» <http://www.portalus.ru/>

<sup>3</sup> Типичным представителем такого мировоззрения является Э. Тоффлер, вместе с супругой утверждающий в своей новой книге, что «по мере того как база собственности становится все более нематериальной и тем самым безграничной все большая ее часть выпадает из конкуренции» (Тоффлер Э. Революционное богатство / Элвин Тоффлер, Хейди Тоффлер; – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ПРОФИЗДАТ, 2008, – С. 366)

<sup>4</sup> Экономическая система, основанная на личных отношениях и неформальных правилах, является достаточно стабильной и до сих пор доминирует в некоторых отраслях экономики в России, например, в лесозаготовительной (Карнаухов С., Малькевич Т., Олимпиева И., Паченков О., Соловьева З., Титаев К., Титов В., Черемных Н. «Неформальная экономика лесопользования в Иркутской области: социологический ракурс», <http://www.forest.ru/rus/bulletin/28/4.html>)

полезна и неинтересна для представителей бизнеса. Экономисты не описывают способы конкурентной борьбы. Потеря этих двух целевых сегментов делает большинство экономических исследований академическими в самом худшем смысле этого слова: они не доходят до экономических субъектов и адресованы для достаточно узкого круга коллег – ученых.

Таким образом, на наш взгляд, главным вопросом, связанным с эффективной экономической конкуренцией, является не степень вмешательства или невмешательства государства, а методы этого вмешательства. По сути, это вопрос КАК сформировать этот благостный для общественного благосостояния порядок.

## 2. Сущность и институциональные формы конкурентного взаимодействия

«Конкуренция [лат. *conscito* – сбегаюсь, сталкиваюсь] – одна из основных форм организации межличностного и социального взаимодействия, характеризующаяся достижением индивидуальных или групповых целей, интересов в условиях противоборства с добивающимися этих же целей и интересов других индивидов или групп»<sup>5</sup>. Можно сказать, что конкуренция имманентна человеку как существу социальному.

Выделяя экономического агента, в роли которого выступают домохозяйства, фирмы и государства, покупающие и продающие, и, тем самым, связанные механизмом рынка, как субъекта конкурентного взаимодействия, определим, что целью такого взаимодействия является обретение рыночной власти. Это следует из того, что хотя обмен на рынке является добровольным и взаимовыгодным, выгода от обмена распределяется неравномерно. Это распределение реализуется в виде системы цен, которые в реальности зависят от рыночной (или переговорной) силы одного экономического агента по сравнению с другим<sup>6</sup>. Таким образом, задачей экономического агента является обретение рыночной силы, называемой в своем крайнем проявлении монополией. Эта сила позволяет распределять в свою пользу большую часть выгода от обмена на рынке.

<sup>5</sup> Емельянов Е.Н. Конкуренция // Социальная психология. Словарь / Под. ред. М.Ю. Кондратьева // – М.: ПЕР СЭ, 2006 <http://slovary.yandex.ru/>

<sup>6</sup> Скоробогатов А. С. Перспективы постиндустриального общества в России в свете иерархичности национальных и региональных экономик // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – №2. Forthcoming.

Являясь очевидным отклонением от агента в идеальной модели совершенной конкуренции реальный экономический агент стремится и достигает определенной власти, получая экономическую прибыль, величина которой, по сути, составляет убыток потребителя<sup>7</sup>. Задача экономического агента – максимизировать свою экономическую прибыль на максимально длительный период времени. Проблема состоит в том, что в условиях рыночной экономики у экономического агента есть конкуренты, чье наличие уменьшает рыночную (переговорную) силу каждого из конкурентов, увеличивая, в свою очередь, силу покупателя и/или поставщика, уменьшая прибыль рассматриваемого агента.

В условиях конкуренции экономическому агенту в целях обретения рыночной силы необходимо создать группу монопольных интересов, опора на которую позволит рассматриваемому агенту получать в свое распоряжение большую часть выигрыша от обмена и, затем, распределять ее между членами своей группы. По аналогии с группами специальных интересов (теория общественного выбора) множество разобщенных потребителей гораздо менее заинтересованы в затратной борьбе (торге) в отношении цены на один конкретный товар, в то время, как для продавца (производителя) – это вопрос благополучия и, вообще, целесообразности экономической деятельности. Такая ситуация стимулирует образование групп с монопольными интересами, ограничивающими конкуренцию, и ведет к тому, что выгоды от этого распределяются внутри группы, тогда как издержки несет все общество в целом (как потребители).

Распределение выигрыша от монополизации внутри группы можно интерпретировать как инвестиции в отношения, по О. Уильямсону, трансформирующими рыночные отношения. При этом главная проблема для экономического агента является выбор между возможными объектами такого «отношенческого» инвестирования. На рис.1 представлено пять возможных альтернатив построения группы с монопольными интересами.

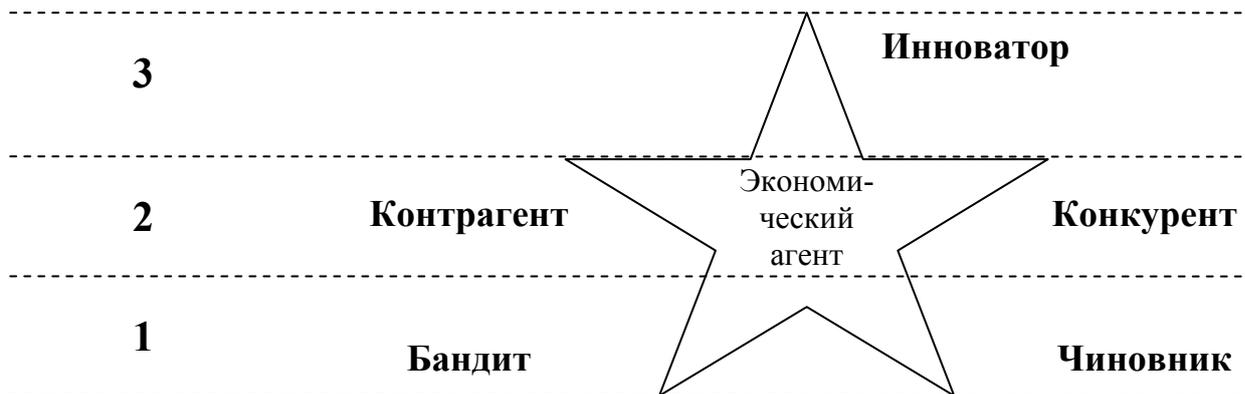
<sup>7</sup> Точнее говоря в рыночной экономике фирма как экономический агент стремится одновременно, и увеличить цену для покупателя, и уменьшить затраты на факторы производства (уменьшить прибыль поставщика и/или посредника). В свою очередь, домохозяйство как экономический агент стремится подороже продать свой труд и подешевле купить результаты труда людей – уменьшить цену продавца.

Фирмы избирает стратегию формирования группы с монопольными интересами исходя из субъективной оценки издержек и выгод того или иного варианта взаимодействия, руководствуясь мотивами индивидуальной полезности (модель homo economicus).

При этом «невидимая рука рынка», согласно имплицитной предпосылке, действует, пожалуй, лишь в случае ориентации на улучшение, инновации, на постоянное удовлетворение существующих и поиск новых потребностей. При этом существует бесчисленное множество свидетельств формирования групп с монопольными интересами на основе отношений с другими указанными ключевыми участниками (более того, трудно представить и привести пример, когда фирма в чистом виде исповедует инновационную конкуренцию).

Разумеется, что в современной экономике встречаются все виды конкурентного взаимо-

действия. Более того, при определенных условиях актуализируются даже, казалось бы, совершенно непрогрессивные и вредоносные для общественного благосостояния виды соперничества фирм. Крайним примером такого провала в бизнес-практике является силовая, криминальная конкуренция в России, буйно расцветшая в первой половине 90-х годов. Инвестирование в отношения с криминалом в целях овладения рыночной силой ведет к использованию особого инструмента конкурентной борьбы, заключающегося в устранении (или подавлении) конкурента как физического лица путем обращения к преступным элементам. От конкурентного взаимодействия фирм в этом случае выигрывают криминальные группировки (узкие группы специальных интересов).



1 - Сфера регулирования уголовного законодательства

2 - Сфера регулирования антимонопольного законодательства

3 - Сфера регулирования законодательства об интеллектуальной собственности

**Рис. 1. Пять альтернатив инвестирования в отношения в целях формирования группы монопольных интересов.**

Еще более серьезной проблемой для современных экономик является использование политического ресурса в конкурентном взаимодействии фирм. Такой вид конкуренции заключается в установлении договоренностей между фирмой или группой фирм, с одной стороны, и чиновниками, с другой, по поводу формирования выгодных для предпринимателей правил игры, дискриминирующих их конкурентов. Выживание фирмы в условиях институционализации практики инвестирования в отношения с чиновниками, зависит, прежде

всего, от неформальных отношений с представителями власти, от умения выстроить такие отношения, т.к. в условиях распространения такого вида конкурентного взаимодействия распределение собственности напрямую зависит от изменений в «пирамиде» власти. Политическая конкуренция экономических субъектов ведет к инвестированию средств не в «совершенствование экономических благ, а на политическую деятельность: на финансирование политических партий, лоббирование, подкуп,

взятки и т.п.»<sup>8</sup>. Задача государства, таким образом, состоит в том, чтобы сдвинуть баланс издержек и выгод от реализации той или иной стратегии формирования групп с монопольными интересами в сторону всеяческого поощрения инновационного сценария и пресечения всех остальных. Это ведет к акцентированию особого внимания на управленческую подсистему общества (государственную и корпоративную), на ее способность достигать блага общества через формирования адекватной поставленной цели системы конкурентных взаимодействий экономических агентов.

### 3. Механизм конструирования и поддержания инновационной конкуренции.

Для того, чтобы сформулировать инструментарий необходимый для конструирования инновационной экономической конкуренции, обратимся к наследию С. Бира, крупного теоретика кибернетического подхода к управлению. Главный вопрос кибернетики – это вопрос допустимого разнообразия системы, которое позволит людям – элементам этой системы – взаимодействовать и эффективно достигать общих целей. Под разнообразием понимается показатель сложности системы, определяемый как количество ее возможных состояний. Увеличение свободы каждого человека – элемента системы – ведет к повышению разнообразия до состояния, когда взаимодействие становится невозможным. Соответственно, для того, чтобы организовать взаимодействие требуется уменьшить или, другими словами, определить границы свободы участников.

Многообразие видов конкурентного взаимодействия, которое является следствием свободы в выборе средств (позиции) экономическими агентами, вполне может быть интерпретировано как в терминах кибернетики как излишнее разнообразие, ведущее к нестабильности системы, к невозможности взаимодействия достижению общих целей. Напомним, что целью конкурентного взаимодействия в обществе, ориентированном на экономическое развитие, является содействие инновационной деятельности, направленной на постоянное улучшение и обновления продукта или услуги, реализуемых на рынке. Из этого следует, что остальные возможные виды конкуренции экономических агентов необходимо ограничить, как излишнее разнообразие, затрудняющее дос-

тижение поставленной цели. С. Бир предлагает следующие способы уменьшения разнообразия в обществе<sup>9</sup> (см. рис.2).

На практике реализуются все эти способы уменьшения разнообразия. Рассмотрим их поочередно.

Управление. Управление – основа черта корпоративной формы взаимодействия людей – реализуется на уровне фирмы и на уровне государства. Управление снижает разнообразие системы тем, что решение о выборе средств конкурентной борьбы принимает ограниченное количество людей, инструкции которых выполняют остальные сотрудники в иерархии.

Что касается фирмы, то управленческое воздействие принимает формы организации, мотивации и контроля конкуренции людей или групп людей в рамках организационной структуры в улучшении товара, условий продажи, совершенствовании производственного и вспомогательных процессов и пр. На уровне государства такое управленческое воздействие реализовалось, например, в СССР, в сфере разработки нового вооружения, когда исследовательские группы (конструкторские бюро), получая сверху техническое задание, находились в условиях, в которых требовалось предложить разработку более совершенную, чем конкурирующие бюро, за что они получали соответствующее вознаграждение (государственные премии, награды).

Управление, как механизм снижения разнообразия, однако, может использоваться с различной степенью эффективности, что связано с уровнем централизации управленческой иерархии. Как показал печальный опыт социалистических государств, излишняя централизация снижает эффективность управления по сравнению с системой, в которой фирмы не включены в общую государственную иерархию, подчиняясь инструкциям сверху, а находятся в условиях свободного рынка (множественность центров управления). Как следствие, современное государство делает основной акцент на другие способы пресечения нежелательных видов конкурентного взаимодействия.

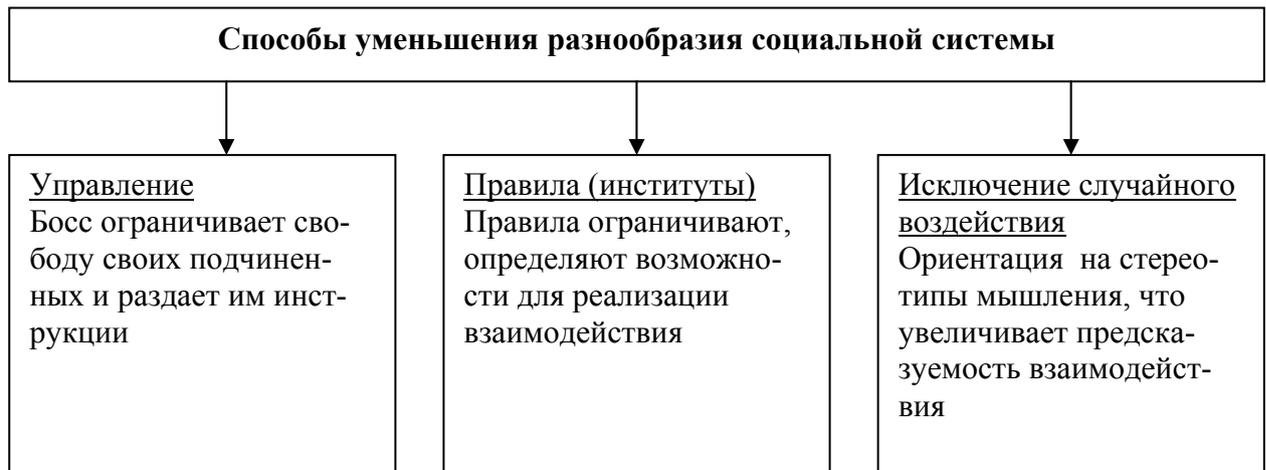
Формирование правил (институтов). В индустриальных обществах формальные институты (законы и система стимулов для их исполнения) играют доминирующую роль по сравнению с доиндустриальными, где челове-

<sup>8</sup> Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. Курс лекций [Текст] / Р.М. Нуреев; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005, стр. 379.

<sup>9</sup> Beer, Stafford Designing Freedom <http://grace.evergreen.edu/%7Earunc/texts/cybernetics/beer/book.pdf>

ческие взаимодействия (в том числе и конкурентные) регулируются традициями и обычаями или просто универсальным правилом «кто сильнее, тот и прав». Законы являются продуктом, в свою очередь, институционализированной профессиональной деятельности законодательной ветви власти. По нашему мнению, очевидно постоянное развитие законодательной системы в направлении поощрения инновационной деятельности и пресечения развития в русле остальных выделенных стратегий. Именно это и реализуется в государственной зако-

нодательной практике (пусть и экономическая теория не так часто и не так давно смогла сделать эту практику объектом своего анализа). Сотрудничество с криминальными группами и рентоориентированными чиновниками пресекается на уровне уголовного законодательства, сговор с конкурентами и дискриминационные отношения с поставщиками и посредниками пресекается на уровне антимонопольного законодательства.



**Рис.2. Способы уменьшения разнообразия действий людей в целях создание предпосылок для их взаимодействия по С. Биру**

Экономическая конкуренция как система правил игры постоянно изменяется с течением времени. Важным примером является развитие институтов так называемой свободной конкуренции. Свободная конкуренция в XIX веке имела существенный недостаток, заключающийся в возможности сильнейшего прекратить конкуренцию и стабилизировать свой успех на максимально длительное время<sup>10</sup>. Главным инструментом овладения рыночной силой являлся внешний рост через покупку конкурирующих фирм (горизонтальный рост) и фирм – поставщиков и посредников (вертикальный рост). Подобная стабилизации успеха в терминах экономической науки описывается понятиями монополизации и картелизации отрасли, что являлось недостатком правил конкурентного взаимодействия и, в конце концов, привело к кор-

ректировки правил игры. Институциональной инновацией, запрещающей долговременно удерживать конкурентные преимущества, наращивая превосходство, стало антимонопольное законодательство.

И только лишь формирования так называемых «открытых» монополий, основанных на инвестировании в отношения с работниками умственного труда (широко определяя) является законными и регулируется гражданским законодательством. Различение монополий на полезные и справедливые, с одной стороны, и угрожающие благосостоянию общества, с другой, при формальном равенстве перед пунктами антимонопольного законодательства наблюдалось с самого начала введение в практику этого вида институционального регулирования. Например, пункт 2 закона Шермана запрещает любые посягательства на ограничение торговли между штатами. Более того, под запрет формально попадает любое внешнее развитие фирмы (через слияния и поглощения), т.к. вместо двух или большего числа конкурирующих субъектов получается одна фирма. При этом

<sup>10</sup> Действительно, получив долгожданный успех человек (группа людей) по своему свойству захочет стабилизировать благоприятную для себя ситуацию (на как можно более долгий период, по возможности передав результат своего выигрыша по наследству).

апелляции к большей эффективности хозяйствующего субъекта в расчет зачастую не принимается. Вместе с тем, подобные действия, в основании которых лежит законный патент на изобретение, не подлежали и не подлежат осуждению со стороны суда. Желательность инновационной деятельности как законного инструмента конкурентной борьбы характеризуется и развитием гражданского законодательства, дополнительно регулирующего, определяющего и, таким образом, стимулирующего сферу отчуждения и использования прав на интеллектуальную собственность.

Другим примером сознательного совершенствования правил конкурентной игры является практика введения государственных стандартов качества, что пресекает использовать в конкурентной борьбе стратегию лидерства в цене за счет недопустимого (и часто неафишированного) снижения качества.

Исключение случайного воздействия. Суть этого способа уменьшения разнообразия управляемой подсистемы общества заключается в формировании стереотипов мышления и поведения. Стереотипы проявляются в повседневной деятельности людей, находясь в области неосознаваемого, в области культуры, ментальности. Стереотипы являются моделью, парадигмой человеческого поведения, в том числе и по отношению к существующим институциональным рамкам (стереотип уплаты/неуплаты налогов).

Механизмом освоения стереотипов является идентификация (самоидентификация, самоопределение). Человек, являясь социальным существом, в эмоционально-когнитивном процессе идентификации отождествляет себя с другими людьми, группами. Идентификация, в основном бессознательная, способствует активному освоению образцов и стереотипов поведения, присущих членам этой группы, принятию в качестве собственных групповых норм, целей, социальных ролей, установок, идеалов. Взаимная идентификация является стержнем объединения людей в группы в процессе общественного взаимодействия. Вместе с тем, объединяясь в группы, обретая идентичность, люди, тем самым, противопоставляют себя другим людям, не входящим в эту группу. Бессознательно усвоенные стереотипы, таким образом, ведут к различным видам взаимодействия по отношению к людям, входящим и не входящим в определенную группу. Это различие видов взаимодействия ведет к различению и на уровне институтов (т.е. на уровне устоявшихся

практик взаимодействия)<sup>11</sup>. Очевидно, что принцип «свой-чужой» проявляется и в конкурентных взаимодействиях. То, что является неэтичным и карается законом по отношению к деятельности на своей территории (которую можно и нужно всегда очерчивать по-разному) вполне допустимо по отношению к другим обществам. Примером является деятельность нефтяных компаний после Второй мировой войны. Если на территории США она регулировалась достаточно жестким антимонопольным законодательством (уничтожение империи Джона Д. Рокфеллера в 1911 г.), то, по отношению к ближневосточным странам нефтяные компании действовали совместно с правительством, осуществляя раздел и контроль нефтяных месторождений. Объединение частных компаний и государства в целях овладения ресурсами и внешними рынками является стандартным и не вызывает этических противоречий. Также можно привести в пример нарушения экологического законодательства компанией Shell при разработке Сахалинских месторождений, политическую поддержку компаний Microsoft, Indesit, PriceWaterHouseCoopers со стороны национальных правительств в России. Вместе с тем, существуют и более «брутальные» примеры, такие как использование детского труда в Индии многими западными текстильными компаниями, вскрывшиеся благодаря журналистским скандалам.

Целью государственного (корпоративного) управления является гомогенизация общества (группы), что ведет к предсказуемости поведения объекта управления и повышения эффективности деятельности субъекта. Такая гомогенизация позволяет объединить общество (группу) на основании общей идентичности и исключить нежелательные виды конкурентного взаимодействия.

Современное государство работает с понятием национальной идентичности (national

<sup>11</sup> Возникает принцип «свой-чужой». Важнейшим следствием этого является тот факт, что практики взаимодействия, действующие в группе или обществе, как правило, если на этом не заостряется специально внимание, не распространяются на людей, не входящий в эту группу. Например, единый принцип «не убий» не распространялся на чужаков. Рыцарские принципы ведения боя не распространялись на пеших крестьян, потери среди которых зачастую даже не учитывались. Принципы «свободы, равенства и братства», в той или иной вариации сформулированные в Новое время, не в коем случае не распространялись на чернокожих африканцев (как и на все прочие, отличные от европейцев народы). Принципы человеческого общежития, закрепленные в священной книге иудеев Торе (Пятикнижие) не распространялись на неиудеев (например, запрет давать деньги «в рост»).

identity), пытаются сплотить общество. При этом, развитые страны по этому компоненту сильно отличаются от развивающихся (по крайней мере, от неудачно развивающихся), что демонстрируют эмпирические исследования С. Шульмана. «Характерно, что стремление к сохранению многообразия этнических субкультур различных меньшинств значительно слабее в странах Запада. Шесть стран Запада (Нидерланды, Швеция, Норвегия, Великобритания, США, Канада) выступают против проведения государством политики сохранения культур меньшинств. Миф о мультикультуризме гражданских обществ США и Канады наиболее нагляден, поскольку именно эти страны наименее склонны поддерживать данное направление политики»<sup>12</sup>. Именно на основе такой культурной общности и возможно эффективное взаимодействие большого количества людей.

Таким образом, можно сделать вывод, что современная инновационная форма конкурентного взаимодействия является не «естественным» образованием, свойственным любому достаточно свободному обществу, а сложным институциональным объектом, которые формируются и поддерживаются управленческой подсистемой общества в целях интенсификации инновационного развития.

#### 4. Заключение: научные перспективы

Необходимо в дальнейшем развивать теорию управления конкурентными взаимодействиями в двух планах:

- Теоретическое совершенствование и усложнение. Требуется создать классификацию (возможен кластерный анализ) стран или регионов по доминированию того или иного способа (или той или иной их комбинации) уменьшения разнообразия конкурентных взаимодействий.

- Практическое применение. Необходимо операционализировать теорию, довести ее до модели, до конкретной методики для управленцев (как на государственном, так и на корпоративном уровнях). Этот тезис ведет к необходимости выхода на количественные показатели эффективности управления конкурентными взаимодействиями.

#### Литература

1. Beer, Stafford. Designing Freedom <http://grace.evergreen.edu/%7Earunc/texts/cybernetics/beer/book.pdf>
2. Shulman S. Challenging the Civic / Ethnic and West: East Dichotomies in the Study of Nationalism // Comparative Political Studies. 2002. Vol. 35. N 5. P. 554–585. Цитата по М.Ю.Бунаков, В.Н.Лукин Национализм и национальная идентичность в условиях глобализации: проблемы концептуализации <http://credo-new.narod.ru/current/html/13.htm>.
3. Арментано Доминик Т. Антитраст против конкуренции / Доминик Т. Арментано. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
4. Емельянов Е.Н. Конкуренция // Социальная психология. Словарь / Под. ред. М.Ю. Кондратьева. – М.: ПЕР СЭ, 2006 <http://slovari.yandex.ru/>
5. Карнаухова С., Малькевич Т., Олимпиева И., Паченков О., Соловьева З., Титаев К., Титов В., Черемных Н. «Неформальная экономика лесопользования в Иркутской области: социологический ракурс», <http://www.forest.ru/rus/bulletin/28/4.htm>
6. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора / Р.М. Нуреев; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005.
7. Скоробогатов А. С. Перспективы постиндустриального общества в России в свете иерархичности национальных и региональных экономик // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – №2. Forthcoming.
8. Тоффлер Э. Революционное богатство / Элвин Тоффлер, Хейди Тоффлер; – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ПРОФИЗДАТ, 2008.
9. Хайек Ф.А. Глава 5. Смысл конкуренции в книге «Индивидуализм и экономический порядок» <http://www.portalus.ru/>

Статья поступила в редакцию 26.06.2008

<sup>12</sup> Shulman S. Challenging the Civic / Ethnic and West: East Dichotomies in the Study of Nationalism // Comparative Political Studies. 2002. Vol. 35. N 5. P. 554–585. Цитата по М.Ю.Бунаков, В.Н.Лукин Национализм и национальная идентичность в условиях глобализации: проблемы концептуализации <http://credo-new.narod.ru/current/html/13.htm>