© 2018
Юрий Тарануха
доктор экономических наук, профессор
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова
(e-mail: yu.taranukha@mail.ru)

О НОВЫХ ЯВЛЕНИЯХ В КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье ведется полемика с представлениями, согласно которым любые новые явления, наблюдаемые в современной капиталистической экономике, носят сугубо формальный характер и не изменяют ее качественных сторон. Автор показывает, что капитализм меняется вследствие развития производительных сил, а сетевые формы организации производства и кооперации являются подлинными свидетельствами качественных перемен, хотя пока и не изменяющих сущностных свойств капитализма. Автор отмечает также, что обострение конкурентной борьбы не отрицает возможности сотрудничества и кооперации.

Ключевые слова: эволюция капиталистической экономики, соперничество, сотрудничество, конкуренция, кооперация, бизнес партнерство**.**

DOI: 10.31857/S020736760002816-6

Утверждение, что в современной рыночной конкуренции происходят качественные перемены [17], вызвало острое неприятие у некоторых авторов [см., например, 5]. Можно было бы эту критику оставить на суд читателей, однако в данном случае речь идет о вопросе, имеющем принципиальное методологическое значение для осмысливания социально-экономических реалий современного мира. Это вынуждает меня вступить в научную полемику.

Излишне говорить, как важно понимать, изменяется капитализм или нет и в чем заключается суть изменений. С этим связан и более узкий вопрос о соотношении конкуренции и сотрудничества в современной экономике. Поэтому структурно наша статья состоит из двух частей. В первой ее части речь идет о возможности и даже неизбежности модификаций в капиталистической экономике. Вторая ее часть посвящена вопросу об изменениях в конкуренции.

Новые технологии и капитализм. Нельзя сказать, что Ю. Князев – автор вышеупомянутой статьи не видит изменений, происходящих в современной капиталистической экономике. Напротив, он признает в качестве новых феноменов сетевую подетальную кооперацию как прогрессивное явление (такое «сотрудничество между фирмами часто приходит на смену прежней конкуренции между ними») [5 С. 34, 38], наличие партнерства и сотрудничества в капиталистической экономике [5. С. 41] и даже модификацию капитализма, причем вследствие наличия в нем сотрудничества объектов рынка, хотя и ограниченного нерыночной сферой [5. С. 42]. Но он категорически выступает против тех оценок, которые дают этим явле-

ниям его оппоненты [3; 12; 17], расценивая такие оценки как преувеличение значения происходящих перемен.

Позиция же Ю. Князева заключается, во-первых, в том, что нет никаких оснований считать, что информационно-коммуникационные технологии выступают существенным фактором изменения материального базиса производства. Во-вторых, он сомневается в том, что эти технологии создают новые возможности для рыночных взаимодействий и способствуют новому типу координации хозяйственной деятельности [5. С. 35]. В-третьих, он считает ошибкой мнение других авторов, что сетевая организация способствует преодолению атомизации рыночных отношений и гуманизации капиталистического производства [5. С. 36]. Ю. Князев отвергает мнение его оппонентов, что сетизация и информатизация способствуют формированию контуров новой модели экономического развития [5. С. 36], ведут к снижению роли властных структур. Сторонников таких идей Ю. Князев называет жертвами либерализма, упрекая их в стремлении к устранению государства [5. С. 39], хотя в статьях авторов, критикуемых Ю. Князевым, таких посягательств не обнаруживается.

Прежде всего следует сказать, что даже такой эпигон либерализма как Фридрих фон Хайек, последовательно боровшийся за ограничение вмешательства государства в экономику, не стремился к его устранению. Напротив, он считал абсолютно необходимым присутствие государства в качестве фактора, обеспечивающего устойчивость работы институтов рыночного хозяйства [18]. Если где и ставится вопрос об отмирании государства, так только в марксистской теории. Но и здесь он ставится не в виде устранения, а в виде отмирания государства в процессе развития производительных сил общества. Иное дело вопрос о функциях, какие и в каком объеме должно выполнять государство. В этом вопросе даже среди либералов нет единства. Но то, что сетевые формы организации производства, особенно в промышленности (индустриальные сети), расширяют возможности решения возникающих производственных и экономических проблем без обращения к государственным органам – это факт современной экономики. Хотя роли государства в экономике это отнюдь не снижает.

Являются ли информационные технологии фактором изменения материального базиса производства и создают ли они новые возможности для рыночных взаимодействий, способствуя новому типу координации хозяйственной деятельности?

Если понимать материальный базис производства в узком смысле слова, как комплекс производительных сил, то следует ответить утвердительно. С одной стороны, внедрение этих технологий привело к изменениям в управлении производством и в контроле над ним. С другой стороны, эти технологии вызвали изменения в самой технике – миниатюризация и роботизация. Совокупно это вызвало переворот в материальной базе производства, выразившийся в появлении роботизированных (не требующих присутствия человека) производств, а также управляемых на расстоянии производственных процессов. Позволим себе утверждать, что

подетальная специализация, о которой столь много говорится в статье Ю. Князева, в значительной степени является следствием проникновения в производственный процесс информационных технологий. Ведь переход к подетальной специализации в производстве – это признак технологических, а значит, базовых для производства изменений. И обеспечен такой переход, как раз, внедрением информационных технологий, сделавших возможным поддержание управляемости в процессе расщепления и специализации производственных операций.

Если трактовать материальный базис производства как основание общественной формации, выраженное в производственных отношениях, то и в этом случае следует отметить определенные качественные изменения. Прежде всего это изменение места работника в непосредственном производстве. И это закономерно, так как те изменения, которые произошли в производительных силах не могли не сказаться на трансформации производственных отношений. Суть изменения заключается в том, что в высокотехнологичных производствах работник утрачивает свойства частичного рабочего (придатка машины), постепенно возвращая себе место координатора производственного процесса. К. Маркс связывал господство капитала над трудом с тем, что дееспособность орудия труда перестает зависеть от личности работника, т.е. его искусности [10. С. 431]. В современном производстве такая связь начинает восстанавливаться, что ведет не только к понижению степени господства капитала над трудом, но и к формированию принципиально новой парадигмы организации производства, где *работник перестает быть придатком машины*. Сразу оговоримся: сущности производственных отношений это пока не изменило. Но не замечать этой качественной перемены нельзя.

Не верит Ю. Князев даже в то, что при капитализме информационные технологии могут предоставлять возможности для самореализации работников. «В чем собственно отличается свобода продавать свою рабочую силу фабриканту от выбора места работы среди многих работающих на него более мелких работодателей», – восклицает он [5. С. 39]. На наш взгляд, примерно тем же, чем отличается положение раба от крепостного крестьянина. Вспомним отмену Юрьева дня. Казалось бы, формальное дело. Но оно означало в высшей степени качественную перемену – закрепощение российского крестьянства. Можно прибегнуть и к формализованному способу демонстрации различий между наличием и отсутствием у работника возможности для выбора – к модели монопсонистического рынка. Она наглядно показывает ухудшение условий найма для работников при отсутствии у них выбора. Доказательство этому – состояние рынков труда в российских моногородах.

Касательно проблемы формирования новой модели развития, я бы обратил внимание на два ее аспекта. Один из них может показаться далеким от обсуждаемого явления. Но именно он как нельзя лучше указывает на переход к новой модели развития. Это интенсивное развитие прикладной экономической науки, прежде всего, менеджмента и марке-

тинга, которые все больше превращаются в инструменты координации, обеспечивающие долгосрочный устойчивый рост фирмы. Фактически речь идет о планировании развития, но такого, которое проявляет гибкость в отношении нестабильной внешней среды, что обеспечивает ему гораздо большую результативность и эффективность в сравнении с планированием, которое осуществляется административными мерами. И самое интересное заключается в том, что это касается не только внутрифирменного планирования. Нечто похожее осуществляется и среди фирм, включая конкурентов. Свидетельство тому – распространение разных форм альянсов [2; 13].

Другой аспект становления новой модели заключается в том, что изменяются формы и характер течения экономических кризисов. Причем важен не сам факт изменений, а то обстоятельство, что эти изменения являются следствием не только государственного регулирования, как это было еще в 60-е годы XX века. Обратившись сегодня к практике европейского, американского или японского большого бизнеса, мы обнаружим наличие множества кратко- и долгосрочных программ координации научной и производственной деятельности среди конкурентов, осуществляемой как формальными, так и неформальными способами. Причем речь не идет о картельных сговорах и тому подобных формах олигополистической координации. Я уже не говорю об уровне внутрикорпоративного планирования, сопряженного отнюдь не только с целями самой корпорации, но и с внешними условиями ее функционирования. Сегодня уверенно можно утверждать, что для современного крупного бизнеса рыночная стихия – это уже прошлое. Из чего, правда, не вытекает, что капиталистическая экономика стала плановой. Но следует указать на то, что факты современной экономики все чаще подтверждают объективную необходимость новых форм ведения планового хозяйства. В этом новизна момента. Сущность капитализма, конечно, не изменилась, но его содержательная сторона претерпела существенные перемены.

Переход к монополистической стадии развития вызвал существенные трансформации в мезоподсистеме конкуренции. И все же они не привели к качественному перелому в конкурентном способе связи. Такой перелом произошел позже. Как и предыдущие трансформации, он был вызван изменениями в производительных силах общества. Однако теперь эти изменения обусловлены причинами не экономического (концентрация производства и капитала), а организационного (технико-экономического) характера, что позволяет говорить о третьей стадии развития мезоподсистемы конкуренции. Точно обозначить момент перехода к этой стадии трудно. Но вряд ли ошибемся, если укажем на 60-е годы XX века, так как именно в этот период начинает складываться тот способ конкурентного взаимодействия, который приобрел зримые черты к концу столетия.

Если свести указанные изменения воедино, то суть перемены в конкуренции выразится в углублении и укреплении взаимодействий между оперирующими на рынке фирмами. В сущности, это тот же процесс, ко-

торый происходит на уровне отдельной фирмы, – процесс размывания обособленности и перехода к кооперации как способу генерации конкурентных преимуществ. Разница состоит лишь в том, что на уровне фирмы он, создавая коллективного предпринимателя, обеспечивает консолидацию предпринимательской функции в то время, как на уровне отрасли, воплощаясь в повышении адаптивной способности фирм, – укрепление конкурентоспособности отрасли. Поскольку за всем этим в той или иной форме стоит налаживание кооперационных взаимосвязей, то с уверенностью можно утверждать, что главное измерение «новой конкуренции», выражающее сущностную сторону перемен, – *преодоление атомистического устройства рынка*.

Этот процесс идет не гладко, а присущая ему динамика не лишена противоречий. Во-первых, дает о себе знать природа конкурентных отношений, проявляясь во всплесках эгоистических проявлений, обусловленных стремлением реализовать частные интересы. Во-вторых, существуют экономические и технологические препятствия, ограничивая возможности для реализации кооперативного взаимодействия. В-третьих, противоречивость в этой динамике возникает и вследствие специфики самого конкурентного процесса. Развертывание и распространение новых форм взаимодействия между соперниками требует стабильности конкурентных отношений в то время, как конкурентный процесс характеризуется непрерывными изменениями, которые вызываются, в том числе, и внедрением новых способов связи.

В условиях информационного общества способность обеспечить как можно более полное, быстрое и неискаженное получение информации становится едва ли не определяющим условием устойчивого развития. Тесное взаимодействие – наиболее эффективный способ решения этой проблемы. Поэтому важную роль в инновационной активности и выборе фирмами способа взаимодействия играют коммуникационные факторы, выражающиеся в частоте и четкости контактов между соперниками. Наиболее благоприятные условия для активного и масштабного внедрения нововведений возникают в тех отраслях, которые характеризуются высокой степенью открытости контактов и достоверности информации. На рынках с тесным взаимодействием конкурентов характерной чертой поведения фирм является гибкое реагирование на любые нововведения конкурентов, создающее эффект «инфекционного» распространения инноваций. Напротив, отраслевые рынки с низкой степенью прозрачности и высокой степенью замкнутости будут характеризоваться низким уровнем инновационной активности.

Какие бы препятствия и противоречия ни лежали на пути преодоления атомистического устройства рынка, этот процесс необратим. Скорость и непредсказуемость рыночных изменений, необъятный поток информации и глобализация конкуренции не оставляют атомизированным производителям шансов на выживание в конкурентной борьбе. Единственный выход устоять в такой конкуренции – вступить в кооперацию, посредством которой фирма может обеспечить себе доступ к тем

специфическим ресурсам, которые она не может приобрести на рынке: к информации, к инновациям и к компетенциям. Фирма оказывается в принципиально новых условиях хозяйствования. Теперь проблема, с которой она сталкивается, стоит не в том, чтобы решить купить или производить самой. «Новая конкуренция» предоставляет ей другое решение – сотрудничать. По мере развертывания сотрудничества среди фирм отрасль превращается в сеть взаимодополняющих продуктов (фирм), которая, в свою очередь, придает отрасли большую синергию за счет генерации комплементарных компетенций. В этой связи замечание о том, что отрасль, в которой нет сотрудничества, погибает в конкуренции, можно считать вполне обоснованным. Сильная отрасль – это сочетание конкуренции и кооперации, придающее ей силу за счет более эффективного обмена информацией и компетенциями. Тот факт, что сетевые формы наиболее быстро развиваются в сфере научных исследований и разработок, а значит, напрямую связаны с производством нового знания и технологического обновления, только подтверждает указанный тезис.

Сам Ю. Князев, судя по характеру его упреков, является ревностным сторонником дирижизма в экономике. Не желая вступать в полемику по вопросу, выходящему за рамки рассматриваемых проблем (да и требующих обширного места для анализа), заметим лишь одно. Доказано теоретически, а главное, это показала практика – критерий истины, что дирижизм как способ координации хозяйственной деятельности, имеет весьма ограниченные возможности, хотя и может использоваться (и в некоторых случаях весьма эффективно) для решения конкретных (ограниченных во времени и в масштабе) задач. Если он выступает в качестве господствующего способа координации, то он не способен обеспечить ни эффективности, ни устойчивости развития социально-экономической системы, о чем наглядно свидетельствует экономическая история советского государства. Во всяком случае она четко показала, что административное планирование и плановое развитие экономики не одно и то же. Да и вообще следует с осторожностью относиться к укреплению позиций государства в экономике. Классики предупреждали: всеобщая государственная собственность – худшая форма частной собственности. А говоря о провалах рынка, не следует забывать и о провалах государства, выражающихся в бюрократизме и коррупции, и не только.

Рассмотрим еще одно утверждение Ю. Князева: «капиталистическое общество объединяет людей преимущественно на основе не моральных принципов, а общих интересов, которые не всегда являются жизнеутверждающими, а могут быть и разрушительными» [5. С. 37]. Из контекста мысль Князева просматривается вполне ясно. Буржуазное общество страдает от недостатка морали и избытка разрушительных тенденций. Но зададимся вопросом, как такое общество могло просуществовать столь длительное время (и неизвестно, сколько еще просуществует) и достичь столь грандиозных результатов в производстве, в науке и в культуре? Марксистский подход утверждает, что любая мораль – это форма выражения уровня развития об-

щества и, в частности, отражения специфики его коренных материальных интересов. Любое общество существует постольку, поскольку имеет общие моральные ценности (принципы). Это его скрепы. Поэтому каждая социальная модель общества имеет свою особую мораль. Да, буржуазное общество опирается на принципы эгоизма и стяжательства. Но разве из этого следует, что оно лишено морали? Примечательно, что Ю. Князев сам утверждает: «...без высоких моральных принципов, без изначального согласия соблюдать правила честной торговли никакой цивилизованный рынок был бы невозможен» [5. С. 40]. Современный капиталистический рынок всеми признается как весьма цивилизованный. Значит, по меньшей мере, капитализм не аморален. Скажем больше, капитализм при своем рождении опирался как раз на высокую трудовую мораль протестантизма, на принцип «мое слово – мой вексель». В конце концов, именно капитализм создал ту модель демократического общества, которая служит для одних реалиями повседневной жизни, для других – образцом, к которому нужно стремиться, но нередко является недостижимой мечтой, а для третьих – чем-то чуждым, идеологически и практически неприемлемым.

Классики марксизма на многочисленных примерах показали созидательную направленность «разрушительных сил» капитализма. Достаточно обратиться к «Коммунистическому манифесту», чтобы получить ответ на вопрос о созидательной роли буржуазного общества в истории человечества [9]. К. Маркс показал, как экономический кризис, неся в себе разрушительный элемент, способствует переходу экономики на новую, качественно более высокую ступень развития. Сегодня капитализм, вероятно, с наибольшей наглядностью демонстрирует наличие у него огромных стимулов для инновационной деятельности.

Но суть дела не в степени моральности капитализма, а в том, что гуманистические принципы не могут служить двигателем промышленного прогресса при капитализме. Принципы и мораль, пусть даже и гуманистические, выступая институциональными факторами, оказывающими влияние на ход социально-экономических процессов, не обеспечивают промышленного прогресса. Он обеспечивается даже не за счет приращения нового знания, а благодаря реализации такого знания через предпринимательское новаторство, т.е. через деятельность капиталистов. Но ни в одной из статей, критикуемых Князевым, я не нашел утверждений о том, что гуманистические принципы выступают двигателями развития экономики и общества. А то, что авторы говорят о гуманизации капиталистического производства, так это является неоспоримым фактом. Регулируемая продолжительность рабочего дня, финансируемые фирмами программы повышения квалификации, предоставления медицинского обслуживания и пенсионного обеспечения и т.д. Разве это не свидетельства гуманизации капитализма?

Вряд ли кто-то возьмет на себя смелость утверждать, что в развитых капиталистических странах этика и социальная ответственность предпринимателя – пустой звук. Однако более существенным является то, что гуманизация в производстве является следствием не доброй воли

или просвещенности капиталистов, а следствием перемен, вызванных к жизни развитием производительных сил, в том числе и внедрением информационных и коммуникационных технологий. Без подобного гуманизма в настоящее время невозможно достичь требуемой производительности труда, а значит, и желаемой прибыли. Следует также понимать, что гуманизация капиталистического производства не мешает росту степени эксплуатации наемного труда. Более того, уверенно можно утверждать, что размер относительной прибавочной стоимости растет по мере роста производительности труда, в том числе благодаря гуманизации производственных методов. Никакого парадокса в этом нет. В этом диалектика производственного процесса.

Если подвести итог, то он сводится к тому, что Ю. Князев, не отрицая изменений, не соглашается с оппонентами в оценке этих перемен. Он утверждает, что все эти изменения не меняют сущности капитализма [5. С. 34]. Парадокс ситуации заключается в том, что никто из критикуемых им авторов не писал об изменении сущностных признаков капитализма. Все они говорят исключительно о новых явлениях и тенденциях в капиталистической экономике.

Об эволюции конкуренции. К сожалению, критику Ю. Князевым моей позиции по конкуренции нельзя назвать конструктивной, так как в действительности он оспаривает собственное видение поднятых в моей статье проблем, приписывая свое видение мне. Их, в общем-то, три. Первая проблема касается устройства конкурентной системы, вторая – эволюции конкуренции, третья – модификации конкурентного принципа. Первоначально я выскажу свои возражения на критические замечания Ю. Князева, а затем представлю собственную позицию по вопросу устройства конкурентной системы.

Ю. Князев упрекает меня в неверном ранжировании подсистем конкуренции, полагая, что микроподсистема представляет собой сферу отношений «действующих производителей и торговцев», мезоподсистема представляет сферу, где рыночные субъекты вступают в свободные партнерские отношения ради повышения своей конкурентоспособности, а макроподсистему «составляют в основном действия государства с целью обеспечения благоприятной конкурентной среды» [5. С. 31–32]. Мне представляется, что в предложенной им схеме устройства конкуренции нарушена не только содержательная, но и логическая связь.

Я исхожу из общепринятой в теории градации уровней экономики. Микроэкономический уровень – это сфера действия рыночных агентов: продавцов и покупателей, конкурирующих между собой. Это внутриотраслевая конкуренция рыночных агентов, борющихся между собой за прибыль. Ю. Князев упустил из виду, что речь идет не о «достижении экономических целей» на микроуровне [5. С. 31], а о реализации «конкуренции в качестве *способа* достижения экономических целей» [18. С. 49]. При этом утверждение о том, что «экономические цели достигаются на всех трех уровнях» [5. С. 32] является неприемлемым чисто методологически. Цель – категория, относящаяся исключительно к субъектам, кото-

рые выбирают, ставят и достигают цели. Мы же говорит об объективных явлениях, неподвластных целевым установкам, которые преследуют участники этих явлений. Сами явления никаких целей не имеют и иметь не могут. Соответственно у подсистем конкуренции, в том числе и у ее микроподсистемы, никаких целей нет. А вот участники этой подсистемы ставят и стремятся достичь цель в соответствии с конкретно сложившейся конкурентной обстановкой. При такой трактовке микроконкуренции ни о каком переносе конкурентных отношений в сферу непосредственного производства, как предполагает Князев [5, с. 31], я и помыслить не могу.

Мезоподсистема – это сфера межотраслевых отношений, а в данном случае сфера межотраслевой конкуренции, регулирующей межотраслевой перелив капитала. Поэтому, с моей точки зрения, эта подсистема является механизмом (способом) связи всех конкурентов, независимо от сферы приложения их деятельности. Так сказать, «bellum omnium contra omnes». Фактически это сфера конкуренции инвесторов. Неудача в конкуренции на микроуровне грозит потерей прибыли, а на мезоуровне – потерей самого капитала. Уже по этой причине в мезоподсистеме конкуренции отношения ее субъектов по определению не могут быть свободными, а тем более партнерскими, пусть даже и ради повышения конкурентоспособности, как думает Ю. Князев [5. С. 32]. Партнерские отношения – это сфера микроуровня конкуренции.

В моем понимании *экономическая конкуренция* – это совокупность условий, определяющих такой тип соперничества, при котором сознательное стремление к завоеванию преимущественного положения путем подрыва способностей соперников к развитию и выживанию является определяющим принципом поведения участников и механизмом их селекции [14. С. 211–212]. Поэтому отношения конкурентов не могут быть свободными, так как поведение (будущий успех или не успех) одного конкурента ограничивает возможности другого. Партнерства в мезоподсистеме быть не может, так как в подсистеме, представляющей сферу межотраслевой конкуренции, ее участники не вступают в какие-либо взаимодействия. Здесь конкуренция проявляет себя исключительно как механизм реализации законов капиталистических производственных отношений, выражающий отношения капиталов по поводу распределения произведенной прибавочной стоимости в совершенно обезличенной форме. Если Князев подразумевает под партнерством объединение капиталов ради реализации какого-то проекта, то такое взаимодействие, во-первых, не является конкурентным, так как ведется вне сферы рыночных отношений, а все, что происходит до рынка (с этим, кажется, согласен и Ю. Князев), не имеет отношения к конкуренции. Во-вторых, оно не имеет никакого отношение к мезоконкуренции, так как осуществляется вне сферы ее действия. Наконец, независимо от трактовки конкурентоспособности, трудно себе представить конкурентоспособность капитала. Как известно, особенность категории «конкурентоспособность» заключается в том, что она всегда выступает показателем, во-первых, относительным, во-вторых, сравнительным, и в-

третьих, результирующим. Иначе говоря, она всегда должна быть выражена в каких-то результатах (достижениях). Чтобы повышать свою конкурентоспособность капитал должен выступать в какой-то вещественной форме – предприятия или товара.

Макроподсистема конкуренции – это та часть конкурентной системы, которая охватывает экономику как целостную систему. Но ее содержательная сторона связана не с масштабностью действия, а с выполняемой ею функцией. Эта функция заключается в реализации стержневого конкурентного принципа – никто не может получить выгоду, не вступая в соперничество относительно нее. Это говорит о том, что конкурентное соперничество имеет место даже в том случае, когда соперники не вступают в реальный контакт. Поэтому конкуренция, выступая на макроуровне в качестве принципа устройства рыночной системы, действительно, вопреки мнению Ю. Князева [5. С. 33], представляется в виде невидимой, стихийно действующей силы, которая не только регулирует поведение, но и обеспечивает воспроизводство конкурентного принципа. Ее регулирующее воздействие на поведение конкурентов выражается в осознании соперниками наличия противодействующих сил, которые препятствуют получению запланированных выгод. Ее воспроизводственная функция заключается в том, что, вознаграждая победителей в конкуренции и наказывая проигравших в ней, конкурентный принцип постоянно воссоздает основу для экономического соперничества.

Это ее объективная сторона. В этой части она никем и ничем не может регулироваться и будет существовать до тех пор, пока существует конкуренция. Но способы реализации этого принципа могут быть разными, эволюционируя по мере развития конкуренции. Проще говоря, сам принцип является незыблемым. Способ же и форма его реализации могут модифицироваться (об этом позже), но только вследствие развития рыночного хозяйства (обмена). Никакое государство вмешиваться в сам принцип и в его действие не может. Задача государства как составного элемента субъективной стороны макроподсистемы заключается в том, чтобы проводимая им конкурентная политика отвечала требованиям конкурентного принципа.

Поэтому я принципиально отвергаю утверждение Ю. Князева, что макроподсистема конкуренции регулируется государством [5. С. 32]. Он допускает еще и методологическую ошибку, полагая, что в отличие от регулируемой государством макроподсистемы в микро- и мезоподсистемах конкуренции господствует стихия [5. С. 33]. Во-первых, такая трактовка конкурентной системы лишает ее целостности, так как получается, что ее составные элементы опираются на разные принципы организации. А если это так, то это уже элементы разных систем. Во-вторых, конкуренция по своей природе – явление, вырастающее из рыночной стихии. Устранение рыночной стихии автоматически устраняет и конкуренцию, так как исчезнет и предмет, и инструменты соперничества. Подсистемы конкуренции суть формы, описывающие разные ипостаси ее бытия. Уже по этой причине у них должна быть одинаковая

природа. То, что в макроподсистеме «уши» государства заметнее всего, не должно нас смущать, поскольку подлинное вмешательство в конкурентный процесс происходит не на макроуровне, а на мезо- (законы об инвестировании и контроль над вывозом-ввозом капитала) и микроуровне (антимонопольное законодательство, законы о недобросовестной конкуренции и защите прав потребителей) конкуренции.

Но из сказанного не вытекает, что конкуренция – неуправляемый хаос. «Представить себе, что конкуренция сама себя регулирует, – упрекает меня Ю. Князев, – это значит не видеть разницы между объективным процессом соперничества участников рынка и субъективной деятельностью государства» [5. С. 33]. Во-первых, эту разницу я очень хорошо вижу. Критик, по-видимому, не заметил, что мною в макроподсистеме конкуренции выделяются две стороны: объективная и субъективная. Объективная ее сторона отражает сложившиеся объективно условия реализации частного интереса, в то время как субъективная сторона представлена конкурентами и институтами (регулирующие правила и органы) [17. С. 50–51].

Во-вторых, предназначение макроподсистемы состоит в обеспечении реализации конкуренции как принципа устройства рыночного хозяйства, а не как процесса соперничества, что является функцией микроподсистемы конкуренции.

В-третьих, в конкуренции присутствует то, что для моего оппонента кажется недопустимым – она сама себя регулирует. Просто ее саморегулирование имеет не управленческую природу (что-то кем-то изменяется или кто-то чем-то руководит). Это регулирование, проистекающее из собственного, внутреннего механизма действия. Разве переход от периода свободной конкуренции к этапу монополистической конкуренции не является переходом к новому способу саморегулирования конкуренции, при котором регулирующие силы рынка дополняются экономической мощью участников конкуренции? Как известно, первые законы регулирования конкуренции были приняты только в конце XIX века. До этого конкуренция регулировалась рыночными силами, коими являются спрос и предложение. В условиях монополистического капитализма она регулируется еще и монополиями, о чем писал В. Ленин [7].

Ю. Князев ошибается, полагая, что конкуренция не способна поддерживать собственное существование без вмешательства государства [5. С. 32–33]. Ныне существует система разветвленного антимонопольного регулирования. Однако если правильно понимать природу и механизм действия конкуренции, то такое вмешательство не является безусловно необходимым. Между прочим, еще Ф. Энгельс обосновал тезис о том, что именно в процессе конкуренции разрешается противоречие между конкуренцией и монополией. «... Конкуренция, – говорит он, – переходит в монополию. С другой стороны, монополия не может остановить поток конкуренции, больше того, она сама порождает конкуренцию» [19. С. 559–560]. Маркс разворачивает этот тезис, указывая, что «в практической жизни мы находим не только конкуренцию, моно-

полию, их антагонизм, но также и их синтез, который *есть не формула, а движение* (выделено нами – Ю.Т.). Монополия производит конкуренцию, а конкуренция производит монополию... Синтез заключается в том, что монополия может держаться лишь благодаря тому, что она постоянно вступает в конкурентную борьбу» [11. С. 166]. В. Ленин в «Империализме как высшей стадии развития капитализма» показал диалектику этого процесса, подчеркнув, что «монополии, вырастая из свободной конкуренции, не устраняют ее, а существуют над ней и рядом с ней, порождая этим ряд особенно острых и крутых противоречий, трений, конфликтов» [7. С. 386]. Поэтому могу только сожалеть, что не я являюсь автором отвергаемой Ю. Князевым идеи о конкуренции как форме существования и разрешения противоречия [5. С. 32]. Но есть и более радикальный взгляд на проблему монополизма, согласно которому монополия – выдумка тех, кто проиграл в конкурентной борьбе, а антимонопольное регулирование – способ заработка государственных чиновников [1; 4; 20; 21]. Совершенно иной вопрос, насколько эффективно будет действовать конкурентный механизм в высококонцентрированной экономике, если не вмешиваться в его работу.

Вера Ю. Князева в государство столь велика, что он призывает «отказаться от идеализации конкуренции как всеобщего блага, признать ее изначальное несовершенство, приводящее к «провалам рынка», исправить которые способно только общество в лице государства» [5. С. 33]. В этом пассаже, во-первых, не ясно, что означает идеализация. Если под нею подразумевать наделение конкуренции какими-либо совершенными качествами, которыми она не обладает, то в моей статье ничего подобного нет. Если имеется в виду ролевая функция конкуренции в экономике, то она хорошо известна и, кажется, никем не оспаривается. Есть у нее, как собственно и у любого явления, и положительные, и отрицательные качестве. Хотя я не уверен, что даже такая постановка вопроса верна в отношении объективного явления[1].

Во-вторых, непонятно что понимается под несовершенством конкуренции, и тем более «изначальным». Конкуренция способствует реализации закона снижения издержек производства. Это ее «здоровая», с точки зрения Ю. Князева, сторона. Дело, однако в том, что, реализуя этот закон, она именно через действие этого закона способствует росту концентрации производства и капитала, а значит, возникновению монополий, что можно условно назвать ее «нездоровой» стороной. Беда в том, что разорвать эти стороны нельзя. Их раздельное существование невозможно. Поэтому я считаю, что для экономиста не может быть «здоровой» и «нездоровой» конкуренции. Даже попытки дать ей оценку как эффективной или неэффективной весьма противоречивы, так как

[1] Эта проблема может стать объектом исследования в русле нормативного (оценочного) экономического анализа, что выходит за рамки нашего обсуждения, ведущегося в общем-то в ключе позитивного экономического анализа. Но даже в случае нормативного подхода мы не можем негативно оценить экономическую роль конкуренции, так как именно благодаря ей общество из состояния «варварства» всего за триста лет достигло цивилизованного состояния.

акцентируют внимание на определенном, субъективно выбранном показателе. Конкуренция может быть неэффективной в отношении оптимального распределения ресурсов, но при этом она может создавать мощнейшие стимулы для внедрения нововведений и поэтому быть эффективной с точки зрения динамики научно-технического прогресса. По-видимому, единственно справедливой и в этом смысле правильной будет та форма оценки роли конкуренции, которую дали ей классики марксизма: положительную в отношении ее влияния на развитие производительных сил и негативную в части вызываемых ею последствий – обогащение кучки лиц за счет широких масс [6. С. 91].

В-третьих, должен заметить, что в современной экономической теории возникновение провалов рынка трактуется не как следствие конкуренции, а именно как следствие ее отсутствия или недостатка[2]. И хотя у каждого провала рынка особая причина, все они так или иначе проявляются именно вследствие недостатка конкуренции, но не ее избытка. Недостаток конкуренции приводит к возникновению такого провала рынка как рыночная власть. Внешние эффекты – следствие отсутствия конкуренции между продавцами и покупателями, возникающего из-за отсутствия у последних прав собственности на ресурсы. Отсутствие конкуренции среди потребителей благ порождает провал рынка в виде его неспособности поставлять общественные блага. Что касается способов исправления рыночных провалов, то общество в лице государства стремиться как раз к замене административных мер их регулирования, оказавшихся высокозатратными и малоэффективными, методами рыночными, т.е. конкурентными. В антимонопольном регулировании вместо принципа «*per se*» (согласно букве закона) все чаще применяется принцип «*rule of reason*» («правило разумности или взвешенного подхода). Для борьбы с внешними эффектами создается рынок прав на загрязнения. Для борьбы с естественными монополистами применяют методы конкуренции с заданными параметрами (yardstick competition). Для повышения эффективности обеспечения общественными благами налоговые методы финансирования их производства дополняются рыночными.

В-четвертых, я не знаю, что такое всеобщее благо, да и сомневаюсь, что среди экономических благ такие бывают. Неэкономические блага – солнце, воздух и т.п., не в счёт. Но я считаю конкуренцию общественным благом[3] в том смысле, что она через свои функции создает стимулы для поиска более эффективных решений проблем, возникающих перед человечеством. Это не означает, что у меня какой-то идеалистический взгляд на конкуренцию. Это всего лишь фиксация факта, который подтвержден ходом человеческой истории. Отсутствие конкуренции равнозначно отрицанию капитализма. Но в каком состоянии находилось бы

[2] Провал (фиаско) рынка – неэффективная рыночная аллокация ресурсов, при которой нарушено условие полноты рынка, т.е. поведение потребителей и производителей не является конкурентным или отсутствует рыночное равновесие.

[3] Благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят они за него или нет.

человечество сегодня не будь капитализма? Идеализации конкуренции, а тем более капитализма в моих утверждениях нет. Напротив, мною отмечаются и теневые стороны конкуренции, а ее роль в моей концепции строго соотносится с состоянием производительных сил общества. Но пока именно наличие конкуренции является главным двигателем технического, экономического и социального прогресса при всех побочных негативных последствиях. Придет ли ей на смену более гуманистический способ развития общества? Я в это верю. Но это будет очень нескоро и в совершенно других условиях, которым будут соответствовать другие концепции развития общества.

Несогласие Ю. Князева с моей трактовкой эволюции конкуренции состоит в том, что я говорю «о количественных и качественных изменениях в конкурентной борьбе и о новом характере конкуренции», в то время как, по его мнению, на самом деле, «меняются только формы и методы, но не сущность» [5. С. 33]. «Бескомпромиссность» его позиции сводится к неприятию «преждевременного вывода о якобы ослаблении в наше время конкуренции и замене ее сотрудничеством не только между отдельными компаниями, но и в экономике в целом» [5. С. 34]. Однако в моей статье прямо указывается, что «*природы конкуренции это не меняет*. Своекорыстие остается главным мотивом поведения ее участников, а сама она – фактором, ограничивающим их возможности в реализации своекорыстия. В этом нет даже тени альтруизма, то есть готовности жертвовать своими интересами ради интересов других. Произошедшая в конкурентном принципе перемена – это не более чем свидетельство реакции соперников на изменения условий конкурентной борьбы. Реакции, которая выразилась в понимании необходимости учета интересов соперников и стала способом оптимизации достижения эгоистических целей.

И все же *при неизменности сущности конкурентного принципа* его содержание изменяется: «оно становится более богатым в том смысле, что однородность способа разрешения заключенного в нем отношения сменяется разнородностью таких способов, так как помимо противопоставления интересов допускается и их сочетание... В реальности это находит свое выражение в том, что конкурентное пространство подчинено действию стандартного конкурентного принципа со всеми присущими ему свойствами: эгоистической мотивацией, ограничительным воздействием и витальным отбором. Но в рамках этого пространства существуют сегменты, где действие конкурентного принципа будет проявляться поразному» [17. С. 59–60].

Из приведенного пассажа ясно видно, что я и не думал покушаться на сущность конкуренции. Более того, в моей статье прямо указывалось, что «...какие бы модификации не претерпевало конкурентное отношение, оно не меняет своей сущностной природы до тех пор, пока сохраняются условия его существования» [17. С. 64]. Также нет в моей статье даже намеков на снижение интенсивности конкуренции. Напротив, я подчеркиваю, что «усиление интенсивности конкуренции стано-

вится непременным следствием воспроизводства конкурентных отношений» [17 С. 59; 64] именно вследствие эволюции конкуренции, и вижу в этом одно из проявлений диалектики конкурентного процесса.

Цель конкурентов остается прежней – вытеснение соперников с рынка, хотя формы и методы конкурентной борьбы изменяются вследствие меняющихся условий конкурентной среды. Но должен заметить, что сама по себе смена формы уже означает наличие эволюционных изменений в явлении, так как смена формы – это реакция на изменения каких-то содержательных свойств явления. Однако я хочу подчеркнуть, что в моей статье речь шла не о формах конкурентной борьбы, а о формах существования конкуренции. Их изменения – это не просто реагирование на изменение среды, а свидетельство качественных перемен в содержании конкуренции. Происходят изменения в содержании при неизменной сущности. Когда изменится сущность, тогда изменится само явление. К примеру, конкуренция как форма взаимодействия производителей исчезнет, а на смену ей придет соревнование [19. С. 562; 8 С. 195]. Я утверждаю лишь то, что в настоящее время в конкуренции стали зарождаться элементы сотрудничества, принимающие пока не более чем форму партнерских отношений. Говоря о более существенных переменах, следует отметить **переход от свободной к регулируемой конкуренции на мезоуровне.** В дополнение к формам внутри- и межотраслевой добавляется глобальная конкуренция [15], а на микроуровне новая форма конкуренции представлена борьбой за лидерство [14]. Это явные свидетельства эволюции конкуренции, рассматриваемой не в виде процесса конкурентной борьбы, а в качестве формы движения капиталистического производства.

И все же главная претензия Ю. Князева в этой части сводится к тому, что его оппоненты «придают чрезмерно важное значение разным элементам сотрудничества» [5. С. 35]. Со степенью оценки – «чрезмерно» спорить сложно в силу отсутствия измерителей. Но я готов отстаивать тезис о том, что присутствие элементов сотрудничества в современной конкурентной среде приобретает важное значение, и их роль будет нарастать.

Конкуренция – многоуровневая (многомерная) система. Уже поэтому на разных ее этажах могут присутствовать разные типы взаимодействий. Например, на макроуровне конкуренция проявляется в форме исключительного сотрудничества конкурентов, во-первых, в отношении поддержания конкурентного принципа, а во-вторых, в отношениях с покупателями, где продавцы действуют всегда солидарно. На микроуровне, где продавцы соперничают за долю рынка, конкурентная борьба принимает наиболее острые формы. Но даже здесь есть место для сотрудничества, например, при освоении нового рынка. На мезоуровне конкуренты часто сотрудничают, решая вопросы перелива капиталов в новые отрасли. *Соперничество как таковое не исчезает. Оно принимает форму соревнования.*

Отличительная особенность нового способа взаимодействия состоит в явно прослеживающейся склонности к замене витального типа соперничества соревновательным. Поскольку данная перемена является выражением модификации принципа и механизма реализации конкурентных отношений, у нас имеются достаточные основания для того, чтобы выделить этот тип конкурентного отношения в качестве особой формы существования макроконкуренции. Учитывая, что ее содержательная сторона состоит в переходе к соревновательному типу соперничества, то сама форма может быть определена как «соревновательная конкуренция».

Причина возникновения новой формы макроконкуренции – модификация конкурентного отношения, выразившаяся в переходе участников конкурентного процесса к **конкурентному партнерству**. Переход к нему преследует те же цели, что и другие способы реализации конкурентного отношения, – обеспечение конкурентной устойчивости посредством завоевания конкурентных преимуществ. Новизна ситуации заключается в изменении способа ее достижения. Раньше такая задача решалась за счет оптимизации технологических цепочек путем применения разнообразных форм интеграции, что обеспечивалось через поглощения и слияния, то есть в процессе стандартной формы конкурентной борьбы. В современных условиях определяющим фактором создания конкурентного преимущества становится оптимизация цепочки создания ценности, которая формируется за счет интеграции рассеянных знаний и компетенций. Специфика заключается в том, что знания и компетенции превращаются в столь специализированные ресурсы, что становятся не отчуждаемыми от их владельцев. Иначе говоря, они не могут быть куплены на рынке. По этой же причине их интеграция привычным способом, то есть через включение в рамки организационной структуры, экономически невыгодна, так как порождает высокий риск проявления оппортунизма. Возникает необходимость в таком способе взаимодействия владельцев специфических ресурсов, который опирается не на принуждение, а на стимулы к сотрудничеству. Именно таким способом и является конкурентное партнерство, сочетающее в себе соперничество и сотрудничество одновременно.

Соревновательная конкуренция – это форма соперничества, которое ведется на основе добровольного ограничения эгоистических притязаний и установления партнерских отношений между соперниками ради повышения совместной (общей) конкурентоспособности, а ее механизм нацелен не на подрыв способностей соперников, а на состязание между ними за занятие лучшей позиции. В сущности, соревновательная конкуренция – это особый вид регулируемой конкуренции, более зрелая ее форма, обладающая рядом качественных особенностей. Во-первых, у нее иная природа регулирования: добровольность вместо принудительности. Во-вторых, у нее другие задачи: не ограничение возможностей соревнующихся, а подчинение их поведения общей цели при сохранении стимулов для самосовершенства. В-третьих, ее действие опирается на другие механизмы: на смену стихийному способу координации дея-

тельности приходит сознательное регулирование, а оценка вклада каждого участника производится не только на основе ценовых показателей. Возникающая гибридная форма регулирования, сочетающая в себе «план и рынок», характеризует соревновательную конкуренцию как переходную форму способа взаимодействия экономических агентов. Переходную в том смысле, что она сочетает в себе элементы трансформации отношений соперничества в отношения подлинного сотрудничества, лишенного эгоистического интереса. При этом она наглядно показывает, что конкурентное отношение, выраженное в противопоставлении интересов, не является универсальным и единственным принципом взаимодействия экономических субъектов. Сказанное еще раз показывает нам, что конкуренция претерпевает серьезные эволюционные изменения, причем и как отношение, и как система.

Как может заметить читатель, в конечном счете, существо в данном споре сводится к вопросу о соотношении сущности, содержания и формы. В моем понимании каждая форма имеет собственное содержание, чем-то отличающееся от содержания других форм – структурой набора составляющих элементов и соотношением между ними. Однако, различаясь второстепенными признаками, все они содержат в себе один и тот же сущностный признак. Сущность выражает то общее и необходимое, что присуще любой форме проявления конкурентного отношения, в то время как содержание отражает специфику проявления этого отношения в конкретных условиях бытия. При этом различия в содержании свидетельствуют не только о многообразии проявлений общего и необходимого, но и о происходящих в явлении качественных изменениях, т. е. о его развитии. Тем не менее, несмотря на содержательные различия, пусть даже и весьма существенные, конкурентное отношение не изменяет своей сущности, оставаясь способом борьбы частных интересов. Диалектика эволюционного процесса, особенно сложных систем, как раз в том и состоит, что подготовка явления к переходу в качественно новое состояние происходит постепенно, посредством вызревания в нем промежуточных форм существования, которые несут в себе наряду с господствующим отношением зачатки нового отношения, что и определяет градуализм развития конкурентной системы.

Ю. Князев заканчивает свою статью утверждением о том, что следует видеть «принципиальную разницу двух типов сотрудничества – ради победы в конкурентной борьбе на рынке и ради обеспечения общественных интересов в нерыночной сфере» [5. С. 42]. Если проводить такое сравнение, то выявляется, что целевые установки у указанных видов сотрудничества, несомненно, разные, но смысловая нагрузка у типа реализуемого взаимодействия одна и та же: сотрудничать значит действовать вместе ради какой-то общей цели. Я полагаю, что фирмы могут черпать (и уверен, что они это делают, а если еще нет, то обязательно будут это делать) опыт именно из организации форм сотрудничества ради нерыночных целей.

Об устройстве конкурентной системы. Определение сущности конкуренции – выделение того общего, что присуще всем уровням и формам проявления конкуренции. Другими словами, речь идет о выделении той элементарной клеточки конкуренции, на которую опирается все «здание» конкуренции, и которая может послужить операционной единицей для ее членения. Для экономической конкуренции такой элементарной клеточкой является *частный интерес товаропроизводителей*, реализуемый посредством товарного обмена. Это и есть то общее, что проявляется во всех формах существования конкуренции, и в то же время является ее особым признаком. Ведь именно вследствие частного характера интересов соперничество превращается в состязание с селективной направленностью. Какую бы форму конкуренции мы не рассматривали, она проявляется как противостояние частных интересов. На основании этого можно утверждать, что по своей сущности экономическая конкуренция – это принцип организации взаимодействия агентов рынка, согласно которому достижение ими своих частных интересов (экономических целей) возможно только посредством соперничества за распределение результатов хозяйственной деятельности. Конкуренция противодействует монопольным притязаниям, а в случае возникновения монополии подрывает ее.

Конкуренция предстает перед нами в виде совокупности подсистем, выступающих компонентами единой системы. В соответствии с формами проявления конкуренции мы выделяем три подсистемы. *Макроподсистему*, где конкуренция реализует свою функцию как принцип организации и функционирования рыночного хозяйства. *Мезоподсистему*, где конкуренция проявляется как механизм взаимодействия продавцов. *Микроподсистему*, посредством которой обеспечивается реализация конкуренции в качестве способа достижения экономических целей. Схематическое представление о структурном устройстве конкурентной системы представлено на рис. 1.

Примененное обозначение подсистем конкуренции напоминает членение, применяемое для характеристики разных уровней экономики. Следует, однако, подчеркнуть, что это формальное совпадение. Во-первых, действие подсистем конкуренции распространяется на все уровни экономики и, следовательно, ни один из них не привязан к какому-то отдельному ее уровню. Конкурентный принцип (макроподсистема), например, действует как на макроуровне, так и на мезо-, и микроуровне экономики. Действие микроподсистемы конкуренции (борьба частных интересов) также охватывает все уровни экономики. Во-вторых, уровневое членение экономики опирается на разную степень агрегирования, в то время как в основе членения конкуренции лежит специфика формы выражения одного и того же явления.

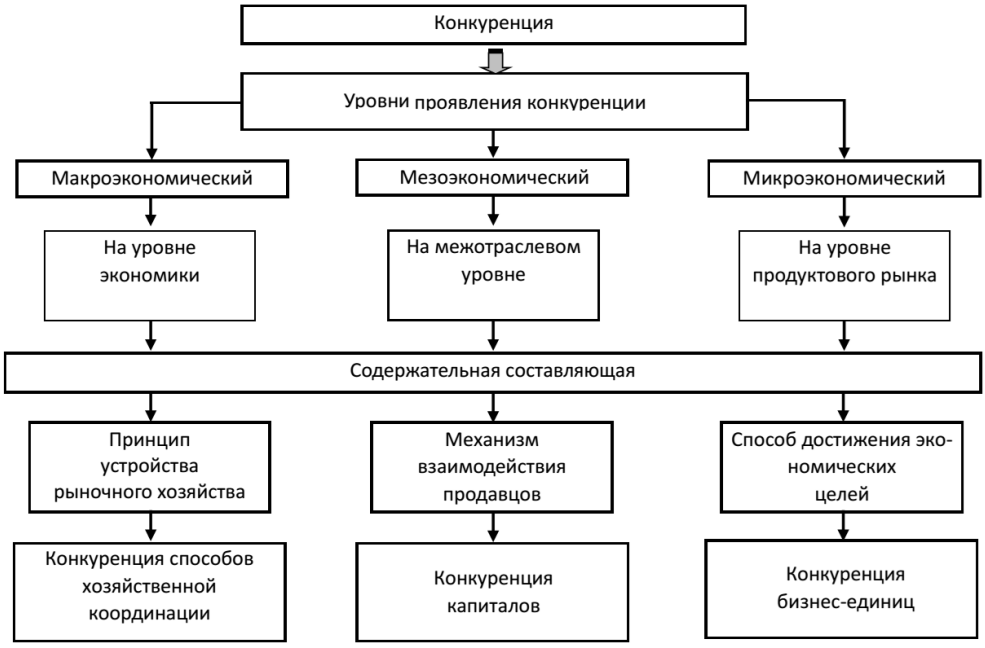

Рис. 1. Структурное устройство конкурентной системы

Конкурентная система, как и всякая другая, не лишена соподчиненности между входящими в нее подсистемами. Микроподсистема конкуренции отражает характер поведения участников конкуренции на рынках. Мезоподсистема – способы связи между ними, а макроподсистема – принцип организации и функционирования всей системы. Нетрудно понять, что поведение участников и способы их взаимодействия будут подчинены действию общего принципа. Вследствие этого макроподсистема должна рассматриваться как универсальная (всеобщая) форма существования конкурентных отношений. Выступая в этом качестве, она действует как норма, которой подчинено действие других подсистем конкуренции. Можно сказать, играет роль института по отношению к мезо- и микроподсистемам. Микроподсистема конкуренции, отражая особенности конкурентного поведения, естественно, будет занимать самый нижний ярус в системе конкуренции, в то время как мезоподсистема – промежуточное положение между микро- и макроподсистемами, обеспечивая способ связи между ними. Таким образом, с точки зрения соподчиненности подсистем конкуренции – наличия управляющих и управляемых подсистем, уместно говорить об уровнях конкуренции, а устройство конкурентной системы может быть названо уровневым. Хотя следует отметить, что уровневая терминология не вполне адекватно отражает характер взаимоотношения подсистем конкуренции.

Говоря об уровневом характере устройства конкуренции, мы понимаем под уровнем не расположение (выше-ниже) одной подсистемы относительно другой, а качественное состояние подсистем, выраженное в

степени универсальности или объемности действия каждой из них. Так, действие микроподсистемы, где конкуренция проявляется как метод реализации экономических целей, «упаковано» в сферу действия мезоподсистемы, которая обеспечивает целостность конкуренции, то есть создает условия для осуществления указанного метода в качестве универсального средства борьбы между конкурентами, вне зависимости от сфер и рынков их деятельности. В свою очередь, действие мезоподсистемы подчинено общему конкурентному принципу, реализация которого обеспечивается через действие макроподсистемы, вследствие чего мезоподсистема оказывается «упакованной» в сферу действия макроподсистемы. Поэтому, несмотря на наличие в конкурентной системе соподчиненности – управляющего и управляемого элементов, ее структурная организация опирается не на иерархический принцип. Для нее характерна интегральная соподчинённость, а ее структурная организация сродни устройству матрешки, как это показано на рис. 2.

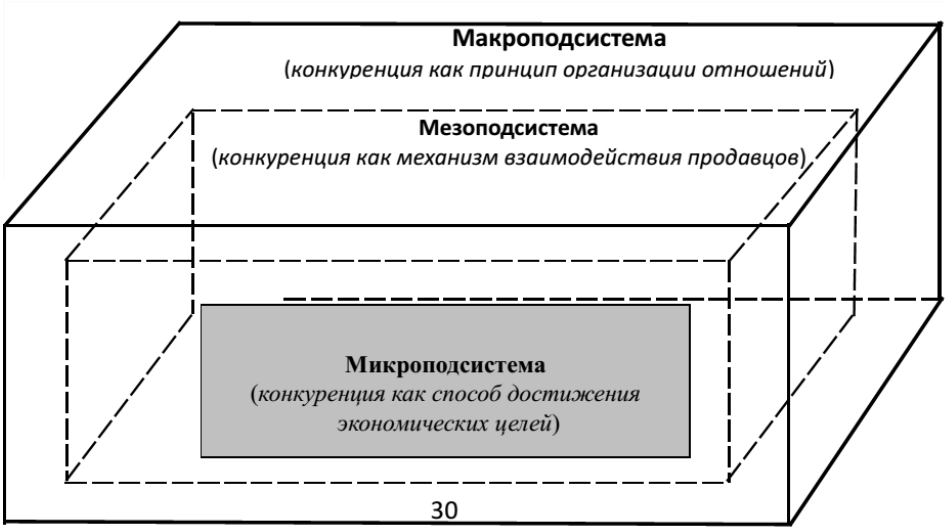

Рис. 2. Организационное устройство конкурентной системы

«Матрешечный» принцип устройства (одно в другом) конкурентной системы отражает две присущих ей особенности. Первая из них выражается в специфике коммуникативных связей. Коммуникации (взаимодействие) между составными частями конкурентной системы осуществляются не однонаправлено – сверху вниз или снизу-вверх, а разнопланово и взаимообразно: импульсы, исходящие от любой подсистемы, передаются сразу на все другие подсистемы, подвергаясь одновременно влиянию с их стороны в виде обратной связи. Например, переход конкурентов к индустриальной кооперации (микроподсистема) вызывает необходимость изменений не только в механизме связи (мезоподсистема), но и в правовом регулировании (макроподсистема), что, в свою очередь, оборачивается

созданием стимулов или препятствий для развития процесса, вызвавшего изменения. Кроме того, коммуникации между подсистемами осуществляются не опосредованно – через промежуточную подсистему, а напрямую, то есть непосредственно: переход к глобальной конкуренции выразится в модификации конкурентной нормы, однако участники конкуренции ощутят на себе изменение конкурентных условий еще до того, как такие изменения будут осуществлены.

Вторая особенность устройства конкурентной системы выражается в специфике сочленения сфер действия подсистем. Подлинная конкуренция – это соперничество, связанное с витальными последствиями, которое ведется среди продавцов. Поэтому в наиболее явном виде ее действие идентифицируется на микроуровне, где выраженный в конкуренции принцип соперничества принимает обнаженную форму – борьбу за выживание. Макроподсистема обеспечивает действие того же принципа – реализация частных интересов посредством соперничества между ними, но в модифицированном виде. С одной стороны, расширяется сфера действия этого принципа, так как его действие распространяется не только на непосредственных участников конкурентной борьбы, но и на всех других агентов рыночного хозяйства. Иначе говоря, этот принцип становится нормой во взаимоотношениях как среди продавцов, так и среди покупателей, а также и между ними, то есть между продавцами и покупателями. С другой стороны, утрачивается однозначность последствий действия указанного принципа. Соперничество среди покупателей и соперничество между покупателями и продавцами не связано с витальными последствиями, которые присущи соперничеству среди продавцов. Можно сказать, действие принципа становится более универсальным, но менее требовательным. Это позволяет утверждать, что сфера действия макроподсистемы конкуренции объемнее сферы действия ее микроподсистемы

В то же время из сказанного не следует, что сфера действия конкуренции ограничивается только микроподсистемой. Мезоподсистема конкуренции – это та область соперничества среди продавцов, где конкуренция действует с неменьшей силой, чем на микроуровне, хотя наблюдается не так явно. На мезоуровне зона действия конкуренции шире в сравнении с микроуровнем. Причем ее расширение достигается не только благодаря тому, что мезоподсистема обеспечивает межотраслевой характер конкуренции: соперничество продавцов продуктов-заменителей трансформируется в соперничество всей совокупности капиталистов. Это происходит еще и за счет расширения круга действующих лиц. На микроуровне конкуренции покупатели не являются агентами конкуренции.

Однако на мезоуровне по крайней мере некоторая их часть превращается в непосредственных участников конкурентного процесса. Суть превращения состоит в том, что здесь они выступают уже не покупателями, а продавцами производственных ресурсов (земли, капитала, труда и предпринимательских способностей). При этом сфера действия кон-

курентного принципа расширяется не только за счет того, что эти продавцы вступают в конкурентную борьбу с продавцами готовых продуктов, но и за счет возникновения конкуренции среди них самих. Таким образом, мезоподсистема обеспечивает более обширную зону покрытия конкурентными отношениями в сравнении с микроподсистемой. Понятно, однако, и то, что мезоподсистема, являясь механизмом реализации конкурентного принципа, обладает менее масштабной сферой действия по сравнению с той, которой обладает макроподсистема конкуренции, обеспечивающая устойчивость и неотвратимость действия этого принципа на всех уровнях конкурентной системы.

В то же самое время системный характер действия конкуренции реализуется посредством свойств, присущих всем системам. Главное из них – целостность, которая подразумевает приоритет целого по отношению к его частям. Это означает, что хотя каждая из подсистем конкуренции выполняет самостоятельную функцию, выполняемые ими функции должны быть канализированы в общее русло. Поэтому, обладая многофункциональностью, конкуренция как система обладает и таким свойством, как синергичность, которое состоит в том, что действие каждого из компонентов системы усиливает результативность функционирования всей системы. Другое свойство, присущее конкуренции, – неаддитивность, означающая несводимость свойств системы к сумме свойств составляющих ее компонентов. Относительно конкуренции это свойство проявляется в следующем. Каждая подсистема имеет свой, специфический набор элементов, признаков и взаимосвязей, выполняет присущую только ей особую роль, а также имеет собственную форму существования, отражающую функциональные границы конкретной подсистемы. Собранные воедино (суммарно), они дают представление о многомерности содержания конкуренции, но не отражают ее системные свойства. Более того, такой механистический подход даст искаженное представление о ее подлинной сущности.

Литература

1. *Арментано Д.Т.* Антитраст против конкуренции // М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
2. *Гарретт Б., Дюссож П.* Стратегические альянсы // М.: Инфра-М, 2002.
3. *Дерябина М.А.* Сетевые формы рыночной координации как новый тип организации социально-экономических систем // Вестник Института экономики РАН. 2016. № 6.
4. *Дилоренцо Т.* Происхождение антимонопольного регулирования: риторика и реальность. // Экономическая политика. 2007, № 3.
5. *Князев Ю.* О конкуренции и сотрудничестве в современной экономике. // Общество и экономика. 2018. № 4.
6. *Ленин В.И.* По поводу так называемого вопроса о рынках. // Полн. собр. соч. 5-е изд. Т. 1.
7. *Ленин В.И.* Империализм как высшая стадия капитализма. // Полн. собр. соч. 5-е изд. Т. 27.
8. *Ленин В.И.* Как организовать соревнование? // Полн. Собр. соч., 5 изд. Т. 35.

9. *Маркс К., Энгельс Ф.* Манифест коммунистической партии. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 4.
10. *Маркс К.* Капитал Т. I. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.
11. *Маркс К.* Капитал Т. III. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. I-II.
12. *Смородинская Н.В.* Глобализированная экономика: от иерархии к сетевому укладу. М.: ИЭ РАН. 2015.
13. Стратегические альянсы // М.: Альпина Бизнес Букс, 2008
14. *Тарануха Ю. В.* Конкуренция: система и процесс // М.: ДиС, 2012.
15. *Тарануха Ю.* Глобальная конкуренция: истоки и последствия. // Экономист, 2014, № 11.
16. *Тарануха Ю.В.* Глобальная конкуренция – высшая стадия развития конкуренции. // Экономика и предпринимательство, 2017
17. *Тарануха Ю.В.* Модификация конкурентного принципа в процессе эволюции конкуренции. // Общество и экономика. 2017. № 3–4.
18. *Хайек Ф.* Свободное предпринимательство и конкурентный порядок. // М.: Изограф, 2001.Индивидуализм и экономический порядок.
19. *Энгельс Ф.* Наброски к критике политической экономии. //Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 1.
20. *DiLorenzo Thomas J.* Cato Policy Analysis. No. 169. February 28, 1992. http://www.cato.org/pubs/pas/pa-169es.html
21. DiLorenzo T.J. Myth of natural monopoly. // The Review of Austrian Economics Vol. 9, No. 2. 1996 (URL: http://www.mises.org/journals/rae/pdf/R92_3.pdf.