

© 2018 г.

Юрий Князев

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник Института экономики РАН
(e-mail: kyuk151@rambler.ru)

О КОНКУРЕНЦИИ И СОТРУДНИЧЕСТВЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматриваются проблемы соотношения между конкуренцией и сотрудничеством в рыночной экономике. Автор критически исследует разные позиции по этому вопросу и доказывает, что в современном постиндустриальном обществе при создании сетевых объединений конкуренция на рынке не ослабевает, а принимает иные формы, более адекватные нынешнему подетальному разделению труда. Производственная кооперация усиливает сотрудничество рыночных субъектов, но в полной мере сотрудничество проявляется в нерыночной сфере в действиях государства в условиях синтеза рынка и социального регулирования.

Ключевые слова: рыночная конкуренция, сотрудничество на рынке и в обществе, сетевая организация производства и сбыта, синтез рынка и социального регулирования.

В научной литературе все чаще высказываются мнения о меняющемся характере конкуренции в современной рыночной экономике. Об этом говорится, в частности, в статье Юрия Таранухи «Модификация конкурентного принципа в процессе эволюции конкуренции»¹. Автор использует забытый многими метод диалектической логики и поднимает ряд интересных вопросов, относящихся к пониманию феномена конкуренции, лежащей в основе любых теорий рынка. Вместе с тем некоторые его оценки вызывают возражения.

Рассматривая конкуренцию как единую систему, включающую три подсистемы, Ю. Тарануха, на наш взгляд, не совсем правильно их ранжирует, что приводит к искажениям в ходе дельнейшего изложения материала. Он начинает с макроподсистемы и привязывает к ней две другие подсистемы. По его мнению, в мезоподсистеме «конкуренция проявляется как механизм взаимодействия продавцов», а в микроподсистеме «обеспечивается реализация конкуренции в качестве способа достижения экономических целей»². Поскольку далее речь идет исключительно о макроподсистеме, остается загадкой, что имеется в виду под «достижением экономических целей» на микроуровне. Можно предположить следующий ход мысли автора: конкуренция осуществляется уже в процессе производства, затем она реально проявляется как соперничество между продавцами на

¹ Тарануха Юрий. Модификация конкурентного принципа в процессе эволюции конкуренции // Общество и экономика. 2017. № 3–4. С. 49–67.

² Там же. С. 49.

рынке, а на макроуровне происходит конкурентная самоорганизация в рамках всего рыночного хозяйства. Но, во-первых, экономические цели достигаются на всех трех уровнях, а во-вторых, производители, конечно, заранее думают о возможностях сбыта своей продукции и стремятся выпускать конкурентоспособные товары, но реальный конкурентный механизм в сфере производства отсутствует и появляется он и начинает действовать только при обмене товаров на рынке.

Поэтому, с нашей точки зрения, микроподсистема конкуренции включает взаимоотношения независимо действующих на рынке производителей и торговцев. В мезоподсистеме рыночные субъекты вступают в свободные партнерские отношения ради повышения своей конкурентоспособности. Макроподсистему составляют в основном действия государства с целью обеспечения благоприятной конкурентной среды.

Рыночный товарообмен обязательно осуществляется на конкурентной основе. Продавцы стремятся устанавливать максимальные цены на свою продукцию, но вынуждены учитывать поведение конкурентов и не могут завышать цены сверх установившегося на рынке равновесного уровня. Поэтому конкуренция реально проявляется в снижении издержек производства или повышении качества товаров. Следовательно, изменения условий производства происходят под влиянием конкуренции, происходящей при обмене, а не наоборот.

Отсутствие четкости при разграничении трех подсистем конкуренции приводит к тому, что автор, говоря о макросистеме, фактически ведет речь не только о государственной деятельности по предотвращению и устранению монополизма на рынке, но и об установлении партнерских отношений между независимыми производителями и торговцами, которое происходит без участия государства. Он правильно считает, что «в микроподсистеме содержательная сторона конкуренции выражается в уравновешивании эгоистических притязаний агентов рыночного хозяйства» путем устранения противоречия «каждый должен желать для себя монополии, тогда как все общество должно ее устранять». Но он неправ, утверждая, что «формой существования этого противоречия является сама конкуренция»¹.

Дело в том, что конкуренция без вмешательства государства не способствует поддержанию конкурентной среды. Наоборот, она ведет к расслоению участников рынка и появлению монополистов. Это происходит как на микроуровне, так и на мезоуровне, и только в макроподсистеме идет целенаправленная, но не всегда успешная, борьба с монополизмом с целью поддержания общественно приемлемой, но никак не идеальной конкурентной среды. Поэтому нельзя согласиться с утверждением, что в макроподсистеме конкуренция «представляется в виде невидимой,

¹ Тем же. С. 50.

стихийно действующей силы, которая не только регулирует их (конкурентов – Ю.К.) поведение, но одновременно обеспечивает и воспроизводство конкурентного принципа отношений хозяйствующих субъектов»¹. Стихия господствует не в макроподсистеме, а в двух других подсистемах. Здесь же эта стихия регулируется государством с целью ограничения монополизма. Представлять себе, что конкуренция сама себя регулирует, это значит не видеть разницы между объективным процессом соперничества участников рынка и субъективной деятельностью государства по упорядочению этого соперничества. Необходимо отказаться от идеализации конкуренции как всеобщего блага, признать ее изначальное несовершенство, приводящее к «провалам рынка», исправить которые способно только общество в лице государства.

Нельзя полностью согласиться и с пониманием Ю. Таранухи эволюции конкуренции по мере развития рыночных отношений. Он говорит о количественных и качественных изменениях в конкурентной борьбе и о новом характере конкуренции, который она принимает в современную эпоху. Но если повнимательнее присмотреться к нынешней системе конкуренции, то становится ясно, что меняются ее методы и формы, но сущность этого соперничества остается прежней – подавление и устранение конкурентов. Только ради достижения этой цели используются не только классические средства ценовой борьбы и концентрации капитала путем слияния и поглощения компаний, но и современные способы получения преимуществ на рынке, а именно разнообразные формы хозяйственных партнерств, устанавливающих разные по интенсивности связи и взаимодействия – от более мягких и рамочных до более жестких и узких. Речь идет не только о всевозможных холдингах и кластерах, но и о встраивании хозяйственных единиц в производственные цепочки как национальных компаний, так и международных ТНК.

Делается это в первую очередь ради увеличения объема производства и прибыли, но одновременно и для повышения конкурентоспособности на страновых и мировых рынках. Новинка в том, что наряду с борьбой против любых конкурентов производители идут на сотрудничество с отдельными из них, однако цель остается прежней – усилиться перед лицом конкурентов, остающихся за бортом партнерского соглашения. Это нельзя считать монопольным сговором, так как происходит не простая концентрация капитала, а производственная или сбытовая кооперация, обусловленная прежде всего внутривладельческими мотивами, а не получением рыночных предпочтений, которые воспринимаются всего лишь как косвенный результат сделки.

Изменения в данном случае происходят не в существе, а в формах конкурентной борьбы, которые приспособляются к углублению

¹ Там же.

общественного разделения труда, к специализации не только на отраслевом и продуктовом уровне, но и на уровне узлов и деталей конечной продукции. То есть налаживается взаимовыгодное хозяйственное сотрудничество, которое отменяет конкуренцию между конкретными партнерами по данному вопросу, но сохраняет ее по другим вопросам, а главное — усиливает конкурентные позиции в отношении других конкурирующих организаций, что ведет не к ослаблению, а к ожесточению соперничества. Подчеркивая это, мы возражаем против преждевременного вывода о якобы ослаблении в наше время конкуренции и замены ее сотрудничеством не только между отдельными компаниями, что, действительно, происходит, но и в экономике в целом. Необходимо понимать, что фирмы прибегают к временному и ограниченному сотрудничеству друг с другом исключительно с целью получения взаимной выгоды и выигрыша в борьбе с другими конкурирующими фирмами.

Переход на макроуровне от свободной к регулируемой государством конкуренции есть единственный способ сохранить здоровую конкурентную среду, постоянно деградирующую в условиях нерегулируемого рынка. Сотрудничество между самими компаниями нельзя считать спонтанным регулированием конкуренции на мезоуровне, так как оно ведет не к оздоровлению конкурентной среды, а к обострению соперничества на рынке и усилению монополизма, борьба с которым возможна только на макроуровне.

Наша столь бескомпромиссная позиция по данному вопросу не означает недооценку значения сотрудничества между фирмами, которое часто приходит на смену прежней конкуренции между ними в интересах борьбы против общего соперника. Это, действительно, новый феномен, достойный изучения и принципиальной оценки. Но новый он только в смысле объекта сотрудничества, каковым в наше время стали кооперация в производстве узлов и деталей продукта и встраивание в чужую производственную цепочку. Раньше кооперация осуществлялась в форме объединения капиталов по родственному принципу в результате заключения браков или наследования имущества. Позднее это стало происходить путем слияния и поглощения предприятий, создания горизонтальных кластеров и вертикальных холдингов. В этих случаях речь шла о кооперации по совместному выпуску продуктов конечного потребления или по объединению сырьевой базы и орудий производства. При подетальной специализации и кооперации объединяются производители отдельных частей изделия с целью более эффективного изготовления конечного продукта. Условием этого стало более глубокое, подетальное или пофазовое разделение труда. Безусловно, это прогрессивное для частного капитала явление, которое, однако, не меняет сущности капиталистических отношений. Сравнить это можно, например, с банками, которые К. Маркс считал материальной подготовкой коммунизма, но только в том смысле, что

они могут стать инструментами обобществления производства в условиях новой общественной формации, а при капитализме они целиком и полностью служат интересам частного капитала. Так и производственная кооперация между фирмами может послужить прообразом возможного будущего сотрудничества в рамках всей экономики, но пока оно обслуживает частные интересы отдельных капиталистов и не затрагивает основ существующих эксплуататорских общественных отношений.

С этих позиций приходится оценивать суждения и тех авторов, которые придают чрезмерно важное значение разным элементам сотрудничества, используемым на практике, в том числе процессам встраивания в чужие производственные цепочки ради создания новой добавленной стоимости. В данном случае речь идет о попытках объяснить наблюдаемые сегодня изменения в способах ведения конкурентной борьбы эволюцией самого производственного уклада в сторону его гуманизации в противовес рыночному меркантилизму. Эта эволюция усматривается как в переходе к постиндустриальному обществу, так и в широком распространении сетевых связей в производстве и торговле.

При этом постиндустриальным современное общество объявляется не по той причине, что промышленность уступила ведущее место в создании ВВП сфере услуг (как сельское хозяйство, доминировавшее в аграрном обществе, в индустриальном отошло на второй план по сравнению с промышленностью), а потому, что якобы изменился сам характер общества под влиянием информационно-коммуникационных технологий и оно стало информационным, креативным, когнитивным, обществом знаний и инноваций, как только оно ни называется любителями модных терминов. Последние готовы любые новшества преувеличить до уровня решающего фактора в преобразовании сути общества, забывая, что его характер определяется разными типами глубинных производственных отношений. К образчикам такого рода можно отнести, например, позицию некоторых авторов о том, что в современной экономике развитие материально-технического базиса организации труда и производства получило мощный импульс в виде взрывного развития информационно-коммуникационных технологий, создавших качественно новые возможности рыночных взаимодействий¹. Здесь информационно-коммуникационные технологии объявляются существенным фактором не только изменения материально-технического базиса общественной организации труда и производства, но и, как явствует из названия ниже рассматриваемой статьи², формирования *нового типа* организации социально-экономических систем (не только организационных форм производственной деятельности,

¹ Смородинская Н. В. Глобализованная экономика: от иерархии к сетевому укладу. М.: ИЭ РАН. 2015.

² Дерябина М. А. Сетевые формы рыночной координации как новый тип организации социально-экономических систем / Вестник Института экономики РАН. 2016. № 6.

что было бы правильно, но и возникновение новых систем социально-экономического, то есть общественного свойства, что означает их качественное, сущностное преобразование).

Что именно это и имеет в виду автор названной статьи следует из его следующего поясняющего высказывания: «Сетевой» взгляд на организацию (здесь скорее всего имеется в виду конкретная форма корпоративной организации – Ю.К.) способствует преодолению аксиоматической атомизации рыночных отношений и делает акцент на появление наряду с принципами, описанными строгой экономической теорией, таких, казалось бы, чуждых элементов, как взаимопомощь, сострадание, партнерство, доверие, преданность общим ценностям и многое другое, деньгами не измеряемое¹. Распространяя затем такой подход не только на хозяйственную практику, но и на экономическую методологию и теорию, что якобы обуславливает их «гуманизацию и междисциплинарную открытость», так как он выявляет экономическую значимость «реально существующих человеческих проблем», М. Дерябина делает принципиальное заключение: «Так, в экономическую теорию, в противовес методологическому индивидуализму и конкуренции, пришли категории взаимопомощи, сотрудничества, партнерства, кооперации, причем не сами по себе, а еще и в тесном взаимодействии с категориями власти и властных отношений»². Такое идиллическое представление о капиталистической по сути организации производства и сбыта товарной продукции могло бы претендовать на открытие, доказывающее изменившуюся эксплуататорскую сущность капитализма, если бы оно было верным. А что это не так доказывает непредвзятый взгляд на сетевую форму внутрифирменной организации.

Правда состоит в том, что главным фактором, создавшим саму возможность сетевой организации, стало дальнейшее углубление общественного разделения труда, которое дошло до подетальной специализации в дополнение к продуктовой. Подетальная специализация и соответствующая ей производственная кооперация возникли задолго до появления интернета и прочих информационно-коммуникационных технологий, которые, конечно, облегчили эти процессы, но никак не породили их, как хотят представить сегодня сторонники подобных взглядов.

И отношения партнерства в бизнесе появились тоже с момента возникновения последнего. Совершенно верно, что они существовали в рамках фабричной формы организации труда и производства. Более того, они были даже очевиднее в первобытной общине, а сейчас в любой нормальной семье. Это лишь свидетельствует о том, что наряду с индивидуализмом в человеческом обществе господствует и коллективизм, только проявляется он в основном не в рыночных отношениях, где его элементы

¹ Там же. С. 98.

² Там же.

тоже имеются, иначе была бы невозможна цивилизованная торговля, а в других сферах, прежде всего на уровне государства и гражданского общества¹. Поэтому сводить все многообразие экономических отношений только к соответствию их принципу методологического индивидуализма, действительно, нельзя. Современная действительность с гигантской ролью государства, через бюджет которого в некоторых странах распределяется уже более половины ВВП, с очевидностью показывает, что для правильного ее (действительности) объяснения более адекватен принцип *методологического дуализма*, сочетающий индивидуализм и коллективизм, в одинаковой мере присущие как отдельному человеку, так и всему обществу².

Партнерские отношения, строящиеся на основе доверия и взаимопомощи, которые необходимы для совместного ведения бизнеса деловыми компаньонами и которые все-таки измеряются деньгами, то есть совместно создаваемой прибылью, не обязательно должны быть пропитаны преданностью общим принципам, состраданием и любовью. Это опровергается поведением компаньонов в случаях краха бизнеса или его деградации, когда на поверхность выходят обычные (в том числе и не самые привлекательные) человеческие качества, которые присущи конкретным людям и не зависят от партнерства, сетевых и других форм хозяйственной организации. Первичными здесь являются именно индивидуальные качества разных личностей, а не способы их коммуникации, хотя сам факт позитивного общения требует от них хотя бы минимальной порядочности и честности.

Капиталистическое общество объединяет людей преимущественно на основе не моральных принципов, а общих интересов, которые не всегда являются жизнеутверждающими, а могут быть и разрушительными. И только само общество в лице государства способно подавлять злонамеренные действия людей и поощрять добронамеренные в их же интересах, обеспечивая цивилизованный уровень их коммуникации и созидательную, а не разрушительную активность. Поэтому наивными выглядят в наше время ссылки, например, на анархистские взгляды П. Кропоткина, боровшегося одновременно как против индивидуализма и конкуренции, так и против государства и видевшего в кооперации и взаимопомощи панацею от всех бед. Чтобы эти гуманистические принципы стали движителями промышленного прогресса и эволюции человечества нужны принципиально иная, отличная от капитализма, общественная система и другие люди, свободные от присущих им пороков. А построить такое общество и воспитать новых людей вряд ли получится без государства, способного поставить перед собой такую цель.

¹ См. Князев Ю. Обновление экономической теории: от непреложного индивидуализма к коллективизму // Мир перемен. 2011. № 2.

² См. Князев Ю. О методологическом дуализме в общественных науках // Экономист. 2017. № 1.

Выше уже говорилось о подлинном смысле кооперации и партнерских отношений между полностью независимыми фирмами. Нет принципиальных отличий от этих отношений и в организации современных производственных и торговых сетей, в феномене встраивания в международные цепочки по производству добавленной стоимости. Конечно, эти новые формы потому и появились, что они более производительны и эффективны. И в российской экономике неизбежно их появление и развитие, как и формирование крупных компаний типа Газпрома и наших транснациональных корпораций, так как на мировых рынках они получают несомненные конкурентные преимущества. Но это вовсе не означает, что эти формы подменяют или отменяют конкуренцию, которая по-прежнему правит бал на рынке, ибо без нее не было бы рыночной экономики. Меняются лишь способы конкуренции, а вернее способы приспособления к конкуренции фирм, специализирующихся на производстве деталей и узлов для конечной продукции, так как они могут выжить только в том случае, если будут работать не на неорганизованный и спорадический спрос, а на гарантированный сбыт в рамках крупной компании, уже отвоевавшей свою нишу на рынке. Конкуренция в этом случае не ослабевает, а даже усиливается, только переносится она с микроуровня на макросистемы, проигрыш которых в конкурентной борьбе более губителен и катастрофичен для всех участников разветвленной сети. И напрасно тешить себя иллюзией, что в данном случае происходит создание такой силы, «которая позволяет достигнуть результатов, превосходящих всемогущество крупного капитала». На само деле при этом создается еще более гигантский капитал, частью которого становятся ранее самостоятельные малые предприятия. На смену прежнему лозунгу «малое прекрасно» (*small is beautiful*) приходит более прагматичное убеждение «большое значит сильное» (*big is strong*).

Понимание постиндустриальной экономики как трансформирование «отношений, взаимоотношений и взаимосвязей между субъектами рынка», приводящее к новому типу рыночной координации через сетевые структуры, означает, по мнению М. Дерябиной, существенные метаморфозы в поведении людей и знаковые общественные сдвиги. Отношения индивидуумов «выходят за рамки фирм», что позволяет им «минуя фирменную иерархию, устанавливая отношения за пределами фирм, на основе иной идеологии, иных интересов, отличных от стандартной логики прибыли и накопления»¹. При этом якобы торжествуют «иные ценности (например, личная независимость, возможность самореализации, поиск партнерских отношений, уход от административного гнета, справедливость в конце концов)»². Видимо, речь здесь идет о возможности для

¹ *Дерябина М. А.* Сетевые формы рыночной координации как новый тип организации социально-экономических систем / Вестник Института экономики РАН. 2016. № 6. С. 101.

² Там же.

людей некоторых гуманитарных профессий работать на дому, которая, действительно, появилась с изобретением интернета, но которая не изменила существенно их отношения с работодателем, который дает на это согласие в собственных интересах и сохраняет все рычаги иерархического воздействия. У таких индивидуумов стало больше возможностей одновременно работать на другие фирмы, отношения с которыми также регулируются обязательными контрактами, а дополнительная выгода строго ограничена пределами личной работоспособности. Независимости и партнерских отношений здесь, действительно, больше, чем при работе на конвейере, но они заканчиваются после оформления найма на работу, если только речь не идет о свободных профессиях и собственном бизнесе. Непонятно, чем по сути отличается свобода продавать свою рабочую силу фабриканту от выбора места работы среди многих работающих на него более мелких работодателей. В любом случае эта свобода заканчивается после заключения контракта, гарантирующего оплату труда наемному работнику.

Представления о сетевых командах как о «пространствах самоорганизации и самоконтроля», где отсутствует иерархия, административное подчинение, где главной фигурой является клиент, которому подчиняется менеджмент, где господствуют не вертикальные, а горизонтальные связи, где все строится на высоких моральных принципах доверия, взаимопомощи и справедливости, разбиваются при столкновении с жесткой прозой жизни. Не клиенты и не кооперанты определяют производственную и сбытовую политику корпорации. Наоборот, участники сети обязуются работать по ее правилам и поставлять нужные ей детали, а в случае изменения технических характеристик и дизайна конечного изделия они получают из центра новые задания о соответствующей модификации этих деталей. И по-иному строиться общий бизнес не может.

Апогеем такого идиллического взгляда на сетевые формы хозяйственной организации является следующий вывод: «Возможно, что именно на основе сетевых отношений формируются контуры более важного феномена современной цивилизации – становление новой модели организации общественного прогресса и экономического роста и развития, в большей степени опирающейся на саморегулирование отраслей, подотраслей, иных групп хозяйствующих субъектов и каждого субъекта в отдельности»¹. Иначе, как жертвами либерализма, сторонников таких идей трудно назвать. Но их основная идеологическая подоплека хорошо просматривается – необходимо устранить из экономики государство, которое до сих пор худо-бедно годилось для восполнения неизбежных провалов рынка. Теперь же этих провалов не будет допускать сам рынок, перестроившийся в постиндустриальную эпоху с жестко конкурентного на генерирующего

¹ Там же. С. 105.

сотрудничество: «На основе общих интересов и принципов, отличных от традиционно принятых в предпринимательской деятельности, можно прийти к рыночному согласию баз вмешательства властных структур»¹. В данном случае автор, что называется, ломится в открытую дверь. И до сих пор все отношения частных собственников на рынке осуществлялись без вмешательства государства. Если же имеются в виду властные структуры внутри корпорации, то без их решающего влияния невозможно ее нормальное функционирование в постоянно усложняющихся условиях современной хозяйственной координации.

Для раскрытия темы нашей статьи особый интерес представляет вытекающее из вышеприведенных рассуждений понимание рыночной конкуренции. В условиях сотрудничества и взаимопомощи сама собой исчезает необходимость в конкуренции, что вполне закономерно внутри корпорации, даже сетевой. Но всеобщая тяга к самоорганизации и координации якобы лишает смысла конкуренцию и между корпорациями: «Совместные интересы часто требуют взаимопонимания, диалога и договоренности не только между потенциальными партнерами, но и между конкурентами. Тем более, что в современных быстро меняющихся условиях сегодняшней конкурент завтра может стать партнером»². Такие случаи иногда встречаются, но как исключения, не дающие основания для обобщений. А утверждение, что «альянсы могут создавать не только фирмы, не конкурирующие между собой, но и фирмы – конкуренты»³ можно понять как намек на монопольные сговоры, которые действительно объединяют досужих конкурентов ради установления монопольных цен и других незаконных выгод.

Наша критика попыток представить рыночные отношения при капитализме скорее партнерскими, чем конкурентными не означает отрицания всех тех позитивных мотивов, которыми руководствуются порядочные и законопослушные субъекты рынка. Без высоких моральных принципов, без изначального согласия соблюдать правила честной торговли никакой цивилизованный рынок был бы невозможен. Но это не отменяет и того факта, что покупатели и продавцы строго соблюдают свой материальный интерес и вынуждены участвовать в конкурентной борьбе, определяющей цены и другие условия ведения бизнеса, как и рациональное поведение потребителей. И если они вступают в партнерские отношения, то только для улучшения своих позиций на рынке ради выживания в конкурентной борьбе, а не только по велению своих лучших качеств.

Чтобы быть правильно понятым, автору настоящей статьи необходимо уточнить, что он вовсе не является сторонником рыночного детерминизма в ущерб часто решающей роли субъективных факторов. Наоборот, он

¹ Там же. С. 108.

² Там же. С. 104.

³ Там же. С. 106.

считает, что участники рынка являются инициаторами и исполнителями своих намерений и планов, часто действуя вопреки краткосрочной рыночной логике и оказываясь в выигрыше благодаря оправданному предпринимательскому риску¹. Они свободны в своем выборе, но наказываются постфактум в случае несоблюдения объективных законов рынка.

Создание и поддержание благоприятного климата в любом трудовом коллективе, добровольное сотрудничество членов кооператива, введение стимулирующих форм оплаты труда и участия наемных работников в прибылях, партнерские соглашения предпринимателей и основание совместного бизнеса практикуются не по доброте душевной, а с целью максимизации прибыли. Та же цель просматривается и в государственно-частном партнерстве, которое не обходится без ведущей роли государственных органов, но приветствуется частными собственниками именно потому, что позволяет им получать выгоду от гарантируемой властью стабильности и уверенности в востребованности и прибыльности совместного бизнеса (в частности, при заключении специального инвестиционного контракта, предусмотренного Законом о промышленной политике в Российской Федерации)².

Однако, отдавая должное конкуренции, лежащей в основе не просто рынка, а всей рыночной экономики, нельзя, конечно, умалять значение партнерства, кооперации и других видов хозяйственного и иного сотрудничества, которое в принципе соответствует не индивидуалистическому, а коллективистскому началу человеческой личности. Именно оно позволяет людям вступать в партнерские, дружественные отношения друг с другом и организовывать свою жизнедеятельность как общественных, а не одиноких и сугубо эгоистичных животных. Коллективизм проявляется не только в семье и трудовых коллективах типа артелей или самоуправляемых организаций. Он не исчезает и в рыночных отношениях, хотя там он выступает в виде общепринятых правил ведения торговли и бизнеса, без которых была бы невозможна цивилизованная конкуренция, необходимая для стихийного ценообразования или спекулятивной котировки акций на фондовой бирже. Но коллективизм на рынке все-таки находится в подчиненном положении по сравнению со здоровым (разумным) эгоизмом. Полностью проявляется он в другой сфере – в организации жизнедеятельности общества на разных уровнях. И здесь уже невозможно обойтись без сотрудничества, которое подчиняет себе индивидуализм и эгоизм при реализации совместных интересов людей и особых общественных интересов, не сводимых к потребностям только частных лиц.

В нерыночной сфере сотрудничество осуществляется в разных формах и на разных уровнях. Политическая организация общества,

¹ См. *Князев Юрий*. Объективный рынок и субъективное целеполагание / Общество и экономика. 2017, № 7.

² Закон о промышленной политике в Российской Федерации. ФЗ № 488-РФ от 31 декабря 2014 г. Статья 16.

государственная власть немислимы без сотрудничества граждан между собой и координации исполнительных, законодательных и судебных органов на всех территориальных уровнях и вертикальных срезах. В экономической и социальной сферах инструментами сотрудничества выступают бюджеты и внебюджетные фонды, проводимая правительством промышленная, сельскохозяйственная, региональная и общеэкономическая политика, а также стратегическое целеполагание и народнохозяйственное планирование, направленные на обеспечение производственного роста и оптимальное с научной точки зрения социально-экономическое развитие. Здесь также нельзя обойтись без конкуренции, но это уже не рыночное, а политическое и профессиональное соперничество, ведущееся не с целью уничтожения конкурентов, а ради выявления и победы в открытом соревновании наиболее перспективных и приемлемых для народа проектов.

Так обстоит дело в идеале, но неизбежные огрехи на практике не могут заслонить принципиальную разницу двух типов сотрудничества — ради победы в конкурентной борьбе на рынке и ради обеспечения общественных интересов в нерыночной сфере. Именно второй тип сотрудничества вносит главный вклад в модификацию капитализма, обеспечивая в области экономики синтез рынка и социального регулирования, который, как показывает опыт передовых стран, способен смягчать главный порок этого общества — дефицит справедливости.