

УДК 330.111

**РОЛЬ СОБСТВЕННОСТИ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ**

© 2010 г.

**В.В. Бондин**

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

ket205@et.unn.ru

*Поступила в редакцию 15.05.2010*

Конкуренция достигает максимального совершенства в обществе, экономической основой которого является частная собственность в чистом виде. По мере развития собственности как таковой возможности её частной составляющей сокращаются, что делает всё более проблематичным использование конкуренции в качестве инструмента развития экономики российского общества.

*Ключевые слова:* собственность, конкуренция, стоимость, борьба, развитие, общественная система, диалектика.

Отношения собственности в экономической жизни играют не последнюю роль. С этим соглашается большинство экономистов, исследователей общества, стремящихся понять основы его функционирования и развития в различных условиях и в разные исторические эпохи. Причём одни рассматривают собственность в качестве общей основы всей экономической конструкции, другие обнаруживают её связь лишь с отдельными её элементами. Но и в том, и в другом случае отмечается её определяющая роль в поведении субъектов экономических отношений. Так, без частной собственности невозможно представить существование товарного производства, ориентацию людей на превращение изготавливаемых ими вещей, благ в товары и их обмен, то есть рыночной экономики со всеми её атрибутами, в том числе и таким, как конкурентная борьба.

Ведётся она и между производителями товаров, и между их потребителями, а также между производителями, с одной стороны, и потребителями – с другой. Причём осуществляется самыми разными способами. И определяются они не в последнюю очередь характером отношений присвоения, то есть собственностью, которая далеко не всеми воспринимается как нечто однозначное. Но в большинстве случаев признаётся существование особых экономических отношений, обозначаемых этим понятием. При диалектическом подходе к собственности её представляют в виде единства противоположностей (общей и частной), полагающих и отрицающих друг друга.

Как известно, частная собственность разъединяет людей, противопоставляет их друг другу, делает противоположностями, между которыми состояние борьбы становится естествен-

ным. Однако сама борьба, как свидетельствуют факты, осуществляется двумя противоположными способами: либо уничтожением «врага», вытеснением его с занимаемых позиций, либо взаимопревращением одной противоположности другую. Любой из путей приводит к разрешению противоречия между ними, что открывает простор для последующих действий, для дальнейшего функционирования и совершенствования. Но в первом случае – только для одного, «выжившего», устоявшего в битве, а во втором – для обоих. В конкретной борьбе всегда присутствуют оба способа, но сочетаются они в разных пропорциях.

Частная собственность по самой своей природе предназначена для создания благоприятных условий первому способу борьбы, поскольку любой её субъект не может быть никем иным, кроме эгоиста, и просто обязан видеть в другом личного врага своего имущества, дохода, благосостояния. Перед ним постоянно возникает дилемма: либо уничтожить врага, став для него сильным противником, либо лишиться имущества, благосостояния, оказавшись слабым<sup>1</sup>.

Современная доктрина эгоизма «провозглашает, говоря словами Макиавелли, что эгоизм является мощнейшей движущей силой человеческого поведения, что стремление к личной выгоде сильнее любых моральных соображений, что человек скорее готов потерять родного отца, чем наследство...»<sup>2</sup>. Частный собственник, чтобы сохранить себя в качестве эгоиста, не перейти в разряд альтруистов, утратив тем самым собственное «я», перестав быть самим собой, будет логично стремиться к уничтожению своего противника. Но такой способ борьбы неизбежно приведёт к ликвидации людей («ко-

гда всех ваших наши перебьют, а наших – ваши») и их сообщества со всеми присущими ему характеристиками. Поэтому, в борьбе с врагом его нужно и сохранить, чтобы можно было повторять данный процесс снова и снова, чтобы не перестать существовать самому. Сообщество людей не может состоять из одних самоубийц.

Поэтому эгоист или частный собственник ориентирован и на сохранение противника. Но в специфическом виде, превращая его в средство, орудие, используемое для собственного обогащения, для увеличения своего имущества, повышения уровня своего благосостояния, что становится возможным, если победитель присваивает имущество побеждённого или делает последнего источником своего дохода (не обязательно путём превращения его в обычного раба или в представителя холопской категории людей, используемых известным способом уже тысячи лет). Поэтому перед победителем в конкурентной борьбе стоит задача не просто уничтожить противника, а преобразовать его в новый вид рыночного субъекта, превратить в нечто противоположное врагу, но и не в друга, то есть поступать так, как действует всякий капиталист, превращающий наемного работника не во врага, но и не в друга, хотя идеологи капитализма пытаются увидеть именно дружбу, взаимную выгоду, отеческую заботу (патернализм) в отношениях между ними в противоположность марксистам, подчёркивающим враждебность труда и капитала.

Из сказанного следует, что по характеру поведения конкурент мало чем отличается от капиталиста. Поэтому конкуренция получает максимальный простор для своего развития при капиталистическом товарном хозяйстве, когда частная собственность мелких товаропроизводителей превращается в капиталистическую частную собственность. Создаются условия для активизации борьбы соперников на рынке. Но активная борьба не может быть односторонней, сводиться только к подавлению одного субъекта другим с целью уничтожения последнего или выдавливания его с рынка. А чтобы она не стала такой, силы соперников должны в определённой мере уравновеситься. Полное равновесие немислимо, поскольку означает прекращение борьбы вообще. Но приближение к равновесию необходимо для её продолжительного существования, для её жизнеспособности.

Именно примерное равенство сил считается одним из признаков конкуренции, если она достигает совершенства. Кроме того, активная борьба становится возможной, когда соперники хорошо видят друг друга в пределах одного и

того же «ринга». В противном случае возникает необходимость в получении недостающей для борьбы информации, на сбор которой приходится отвлекать много сил и средств. Учитывая это обстоятельство, соперники не могут быть крупными производителями или потребителями, объединёнными в те или иные сообщества и организации. То есть максимально активная борьба возможна между мелкими частными собственниками. Именно она является той силой, которая заставляет их совершенствоваться, чтобы победить. А в организациях, корпорациях, как отмечают исследователи, у собственников пакетов акций уже пропадает стремление к предпринимательству, а у менеджеров (в том числе крупных) – к добросовестному выполнению, даже за высокую плату, своих обязанностей, в частности, обусловленных конкурентной борьбой (оппортунистическое поведение служащих становится фактом).

Кроме рассмотренного способа сохранения борьбы частных собственников как соперников, озабоченных достижением одной и той же цели (выгоды, прибыли), есть и другой, когда сохраняется среда, в которой они постоянно возникают вновь и вновь, то есть благоприятная для частной собственности как таковой. Неуничтожимость среды означает, что победа одного соперника над другим, выразившаяся в фактической ликвидации противника как самостоятельного хозяйствующего субъекта, ведёт к возникновению другого, нового соперника, с которым тоже необходимо бороться («свято место пусто не бывает»). Такая среда порождена частной собственностью и постоянно воспроизводит её вместе с неотделимой от неё конкуренцией. Фактом является примерное равенство в рыночных обществах количества разоряющихся, ликвидируемых, уничтожаемых самостоятельных товаропроизводителей и возникающих вновь.

Это подтверждается и при рассмотрении действия закона стоимости, регулирующего рыночные отношения и определяющего действия каждого их субъекта. Производитель товара тратит на его создание определённые ресурсы своего труда и средств производства, надеясь при его продаже вернуть затраченное, чтобы иметь возможность жить и продолжать свою деятельность, то есть сохранять себя как субъекта рыночных отношений, не выпадать из данной социально-экономической системы. Но прежде чем потратить ресурсы, он должен выбрать сферу деятельности, вид товара, определить все параметры своих действий, используя информацию, в основном полученную от рын-

ка, где она представлена ценами, содержащими сведения о потребностях потребителей и возможностях производителей.

Информация эта скрыта от наблюдателей, «закодирована» в ценах. Её извлечение становится проблемой рыночных субъектов, возможности которых одинаковыми в принципе быть не могут из-за неустранимого различия между людьми, имеющими самые разные способности. Уже на этой стадии деятельности субъекты вступают в борьбу, в которой побеждает тот, кто умеет правильно извлечь информацию о потребностях людей и их возможностях, присутствующую в обществе, и адекватно оценить её. Побеждает сильнейший, способный воспринять и переработать необходимую информацию. Конечно, её сбором и обработкой могут заниматься и коллективы людей. Но идея, представление о будущей деятельности обычно рождается в одной голове, у конкретного частного собственника, и только потом становится достоянием многих. При объединении людей присвоение начинает утрачивать частнособственнические характеристики.

Само появление идеи в одной голове уже ориентирует на отделение одних людей от других, на их расслоение на способных и не способных к такой деятельности. И обеспечивает победу первых над вторыми. Но на этом борьба не заканчивается. На её результаты влияют многие обстоятельства, возникающие в процессе реализации идеи. Например, чёткое и правильное распределение ресурсов, умелое их использование могут проявиться в действиях и не способного рождают идеи человека. И тогда на этом этапе победителем окажется другой субъект, способный эффективно применить имеющиеся возможности, чтобы опередить соперника. И здесь опять не обязательно присутствие многих, а достаточно одного для решения таких проблем.

Борьба продолжается на третьем этапе, когда производитель выходит на рынок со своим товаром, чтобы продать его. На рынке он сталкивается с новой ситуацией, отражённой в ценах. Его затраты оказываются либо равны цене, либо больше, либо меньше её. Различие между ценой и затратами возникло в результате действий и самого производителя, и других субъектов, как производителей, так и потребителей. Оно является объективным обстоятельством для данного производителя, хотя создано в том числе и им самим. Побеждающий на предыдущих этапах может побить своих соперников и на этой «финишной прямой». Однако его победа над конкурентами не будет неизбежной, обязательной,

что и делает её во многом случайной, хотя сама борьба таковой быть не может. Она закономерна, поскольку обусловлена действием закона стоимости, устанавливающего прочную, устойчивую причинно-следственную связь между индивидуальными затратами (индивидуальной стоимостью) и признанными людьми, общественно необходимыми затратами (общественной стоимостью), которые превращаются друг в друга, обеспечивая тем самым наличие и действие закона стоимости, далеко не всеми признаваемого реально существующим.

Но именно он противопоставляет рыночных субъектов и друг другу, и обществу в целом. Он заставляет каждого стремиться остаться в пределах общественно необходимых затрат, не выпастать из их круга и потеснить других в этом пространстве. Задача товаропроизводителя – попасть в ту нишу, которую общество выделило для определённого количества товаров данного вида. А если он не единственный, стремящийся туда проникнуть, то просто обязан бороться с другими претендентами. От возможности оттолкнуть их, соорудить для них перед входом в нишу эффективную преграду (в качестве таковой иногда становится и их физическое устранение), или от скорости его продвижения в нужном направлении зависит его победа над соперниками, возможность продолжения его жизни.

Действие закона стоимости становится возможным и необходимым именно при наличии множества производителей и множества потребителей, поскольку при их отсутствии нельзя с максимальной точностью определить общественно необходимые затраты. Отрицание закона стоимости, которое обнаруживается сейчас исследователями, связано именно с ликвидацией таких множеств и заменой их крупными единичными субъектами, возникающими в результате сознательного объединения мелких, ранее разрозненных (замена мелких производителей корпорациями, монополиями, а затем и государством). Закону стоимости в такой ситуации «не развернуться». Он перестаёт действовать. Ему на смену идёт планомерность. Возникает ситуация, затрудняющая конкуренцию как таковую. Появляются предложения отказаться от неё<sup>3</sup> как от инструмента рыночной экономики, не способного действовать в новых условиях.

Аналогичную ситуацию можно обнаружить не только в общественной среде, но и в физической, природной. Так, газообразная субстанция, существующая благодаря внешне хаотичному движению мельчайших частиц (атомов), перестаёт подчиняться законам, обязательным для

такой среды, при объединении этих частиц в нечто качественно отличное от газообразного и начинает выполнять требования других законов, функционировать по новым правилам. Только многочисленное малое и среднее предпринимательство может нормально функционировать в действительно конкурентной среде, соответствующей внутренней природе мелких частных собственников.

Следовательно, для получения от конкурентной борьбы результата, который, по мнению её сторонников, обязан проявиться в совершенствовании общества в целом и его экономики, нужно создавать условия для существования мелких частных собственников с примерно равными силами и ресурсными возможностями. Поэтому можно считать вполне логичными действия реформаторов, уповающих на конкуренцию как средство подъёма российской экономики (оказавшейся благодаря им же в глубокой яме), направленные на возврат от общественной, государственной собственности к частной, причём с преобладанием мелких производителей, то есть многих частных собственников, вступающих в борьбу за выживание. На формирование системы отношений частной собственности направлены многочисленные усилия и политиков, и идеологов, сторонников рыночных преобразований. В средствах массовой информации и в научных изданиях пытаются доказывать преимущества мелкого товарного производства, игнорируя хорошо известные факты о действительных возможностях и результатах именно крупного производства, о фактическом переходе развитых стран к государственно-корпоративной системе экономики,<sup>4</sup> в рамках которой частная собственность, особенно мелкая, перестаёт быть привлекательной для людей, не может укрепиться, поскольку её эффективность снижается довольно быстрыми темпами.

Поэтому основанные на ней общественные системы оказываются недостаточно жизнеспособными, что и подтверждает опыт России, руководство которой декларирует стремление превратить её в передовое государство с высококоразвитой экономикой, опираясь на частную собственность, к тому же преимущественно на мелкую, которую реанимировать не удаётся. В единстве общей и частной доля последней начинает сокращаться уже в конце XIX века, поскольку общая доказывает свое соответствие новым общественным условиям, демонстрируя усиление своего влияния на людей, на их поведение. Даже продолжая называться частной, она утрачивает её черты, характеристики, становясь

коллективной, кооперативной, акционерной, корпоративной и т. п. Вместе с уходом частной собственности из жизни общества конкуренция перестаёт быть инструментом, который можно использовать для активизации людей. Поэтому, несмотря на многочисленные заявления о преимуществах капиталистической системы и о пользе жесткой конкуренции, «каждую ночь все менеджеры мира видят во сне одно – временную монополию» [1, с. 111].

Конкуренция утрачивает совершенство, и если сохраняется, то в ущербном виде, становится односторонней, ориентируясь только на один способ борьбы – уничтожение соперника, создание ему препятствий на пути к цели. Или заменяется сговором конкурентов, становится в значительной степени мнимой, поскольку борцам понятна её бессмысленность, но они могут имитировать противостояние, демонстрируя свою лояльность к антимонопольному законодательству. Борьба двух крупных предприятий, например, может измотать, лишить сил и средств обоих. И открыть тем самым путь третьему субъекту, подобно тому как драка двух мощных самцов из-за самки позволяет тщедушной особи покрыть её. Если люди поднялись на следующую ступень в своей эволюции, то повторять ошибки «братьев меньших» они уже не будут и реанимировать частную собственность и неотделимую от неё конкуренцию посчитают никчёмным занятием.

К сожалению, уровень развития российского общества в конце XX века оказался довольно низким. Это замечено многими наблюдателями и исследователями. «Россия, – пишет, например, В. Палтерович, – отсталая страна. Наш ВВП на душу населения составляет около 30% американского, в 2,5–3 раза меньше, чем у ведущих европейских стран. Наша политическая культура находится на уровне Германии 1950-х годов. В сферах образования и науки мы также далеко позади развитых стран.» [2, с. 12]. Отмечаемая многими социальная деградация российского общества проявляется в идейном вакууме, в утрате или обесценивании таких качеств, как доброта, справедливость, честность, стремление приносить пользу людям, а не себе лично. На смену им приходят озлобленность и агрессивность, ложь и лицемерие, корысть, алчность, пошлость и подчинение эгоистическим интересам, что проявляется в огромных масштабах коррумпированности, разворовывания национальных богатств, разрушения материальных основ жизни будущих поколений [3, с. 16].

Приведенные характеристики свидетельствуют именно о низком уровне развития людей и

полностью вписываются в отношения частной собственности, превращающей их в глупых, односторонних и ограниченных субъектов, не способных усвоить один из главных уроков всемирной истории экономического развития: сами по себе рыночные принципы хозяйствования со всеми своими инструментами не гарантируют бесконечно долгий прогресс экономики и общества и должны заменяться по мере исчерпания своих потенций новыми отношениями, более соответствующими складывающимся в данный момент условиям. Конечно, «...живые существа, пришедшие в состояние некоторой тупости, должны когда-нибудь снова подняться до восприятий более высокого уровня...» [4, с. 139], но «когда-нибудь» не может запаздывать, процесс «поднятия» нуждается в ускорении, соответствующем современным темпам общественного развития. Иначе можно никогда не догнать ушедшие вперёд народы и государства.

Следовательно, жизненность конкуренции, её результативность неотделимы от мелкой (и средней) частной собственности, они пышно произрастают только на такой почве, в чисто рыночной общественно-экономической системе, достигающей пика в своём развитии. А поскольку система отношений существенно изменилась и почва уже в значительной степени приспособлена для возделывания крупной частной, корпоративной собственности, утрачивающей черты частной, постепенно превращающейся в свою противоположность – общую собственность, то стремление реанимировать конкуренцию в её наиболее результативном варианте, возврата к которому в принципе быть не может, следует признать непродуманным,

необоснованным, ущербным для российской экономики и страны в целом. Поэтому так скромны успехи проводимых в России преобразований.

#### *Примечания*

1. «Время реформ продемонстрировало, что кривая мировой рыночной конкуренции и в глобальном измерении безжалостна к слабым и направляется не законами справедливости, а жесткими интересами ключевых субъектов экономических и политических отношений.» (В. Кушлин. Выбор модели развития в условиях ужесточения эколого-ресурсных ограничений // Экономист, 2008, № 7, с. 3).
2. Эрих Фромм. Бегство от свободы. М.: 1990, с. 102.
3. «Необходимо отказаться от ... развития конкуренции ради собственно следования постулатам «свободного рынка»: конкуренция ради конкуренции, а не эффективности экономики.» (А. Смирнов. Государственно-корпоративный сектор и его развитие // Экономист, 2008, № 1, с. 5).
4. «В экономике США корпорации составляют около 18% общего числа зарегистрированных фирм. Но они производят 90% промышленной продукции. Сто крупнейших корпораций производят около 60% ВВП США.» (А. Смирнов. Государственно-корпоративный сектор и его развитие. // Экономист, 2008, № 1, с. 6).

#### *Список литературы*

1. Нордстрем К., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствие. М.: 2008, с. 111.
2. Палтерович В. Стратегия модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 4–24.
3. Бобков В. К формированию социальной доктрины России // Экономист. 2008. № 7. С. 9–20.
4. Лейбниц Г.В. Соч.: В 4 т. Т. 2. М., 1983. 686 с.

### THE ROLE OF PROPERTY IN THE COMPETITIVE STRUGGLE

*V.V. Bondin*

Competition reaches its maximum perfection in a society where the economic foundation is private property in its purest form. While property as such develops, the potential of its private component narrows, which makes it increasingly problematic to use competition as a tool for developing Russian economy.

*Keywords:* ownership, competition, price, struggle, development, social system, dialectic.