

Конкуренция и сотрудничество: две стратегии социально-экономического развития общества и государства (институциональный подход)

Кичигин Олег Эмильевич

Доктор экономических наук, доцент, профессор Высшей школы административного управления Института промышленного менеджмента, экономики и торговли, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, РФ.

E-mail: kichigin-oleg@mail.ru

SPIN-код РИНЦ: [3981-3824](https://elibrary.ru/3981-3824)

Аннотация

Социально-экономическое развитие общества и государства происходит путем формирования институциональной среды, в которой организации для достижения поставленных целей используют различные виды стратегий. В работе с классической и институциональной точки зрения раскрыта сущность понятий «конкуренция» и «сотрудничество» как теоретических основ формирования двух стратегий социально-экономического развития общества и государства: конкурентной борьбы и сотрудничества. Уточнены методологические особенности институционального подхода в оценке выбора субъектами социально-экономического развития общества и государства стратегий конкурентной борьбы или сотрудничества, а также предложена концепция, отражающая алгоритм такого выбора. В исследовании делается вывод о том, что с институциональной точки зрения выбор той или иной стратегии зависит от наличия и величины транзакционных издержек, возникающих в процессе взаимодействия между субъектами общественных отношений. В работе исследуется влияние выбора стратегий на процессы социально-экономического развития общества и государства, а именно: на изменение (развитие или разрушение) инфраструктурных связей между субъектами общественных отношений; на формы контрактных отношений, используемых участниками социального обмена. Определение условий формирования транзакционных издержек позволяет сделать вывод о возможности регулирования процессов социально-экономического развития общества и государства посредством формирования и реализации институтов, способных снизить издержки социальных обменов при выборе участниками различных стратегий их взаимодействия.

Ключевые слова

Конкуренция, сотрудничество, социальный обмен, стратегия развития общественных отношений, институты, институциональная среда.

Competition and Cooperation: Two Strategies for Socio-Economic Development of Society and State (Institutional Approach)

Oleg E. Kichigin

DSc (Economics), Associate Professor, Professor of the Higher School of Administrative Management of the Institute of Industrial Management, Economics and Trade, Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, Saint Petersburg, Russian Federation.

E-mail: kichigin-oleg@mail.ru

Abstract

The socio-economic development of society and the state occurs through the formation of institutional environment in which organizations use various types of strategies to achieve their goals. The work reveals the essence of "competition" and "cooperation" concepts from classical and institutional point of view, as the theoretical foundations for forming two main strategies for the socio-economic development of society and the state: competition and cooperation. The methodological features of the institutional approach in assessing the choice by the subjects of the socio-economic development of society and the state of strategies for competition or cooperation are clarified, and a concept is proposed that reflects the algorithm for such a choice. The study concludes that from an institutional point of view, the choice of a particular strategy depends on the presence and magnitude of transaction costs that arise in the process of interaction between the subjects of public relations. The paper examines the influence of strategies choice on the processes of socio-economic development of society and the state, namely: on the change (development or destruction) of infrastructural links between the subjects of public relations; on the forms of contractual relations used by participants in social exchange. Determining the conditions for the formation of transaction costs allows us to conclude that it is possible to regulate the processes of socio-economic development of society and the state through forming and implementing institutions that can reduce the costs of social exchanges when participants choose various strategies for their interaction.

Keywords

Competition, cooperation, social exchange, strategy for the development of social relations, institutions, institutional environment.

Введение

В общем случае под социально-экономическим развитием общества и государства понимается процесс целенаправленного качественного производства частных и общественных благ, создаваемых субъектами общественных отношений в целях роста благосостояния населения и укрепления государственного устройства. При этом государство использует легитимный потенциал насилия, а общество (бизнес и домохозяйства) — право выбора различных форм экономической

деятельности. Формируя стратегии своего развития, субъекты социально-экономических отношений всегда стоят перед выбором между ведением конкурентной борьбы (конфронтацией) и возможностью взаимовыгодного сотрудничества (кооперацией).

По нашему мнению, основой такого выбора является, с одной стороны, защита экономических, социальных, политических и других интересов, имеющих у субъектов общественных отношений в краткосрочной и долгосрочной перспективе, с другой стороны, наличие и возможность реализации ими своих конкурентных преимуществ, сформированных правами собственности на ограниченные ресурсы (специфические активы). При этом в условиях конфронтации права собственности на специфические активы используются акторами в качестве противодействующих факторов в конкурентной борьбе, а при сотрудничестве, напротив, объединяются, создавая инфраструктурные связи, усиливающие положительные синергетические эффекты в деятельности субъектов социально-экономического развития общества и государства. Реализация любой стратегии, выбранной субъектами социально-экономического развития, подразумевает их стремление к достижению индивидуально поставленных целей и, независимо от этого, формирование условий позитивного развития общественных отношений. В целом такую ситуацию А. Смит рассматривал как «невидимую руку рынка», при которой выбор субъектами социального обмена любой из выбранных стратегий приводит к развитию общественных отношений в долгосрочной или краткосрочной перспективе.

Безусловно, идея исследования различных стратегий социально-экономического развития общества не нова, однако понимание природы выбора ее альтернативных вариантов может позволить перейти от спонтанного стратегического планирования, основанного на методе проб и ошибок, к разработке научно-обоснованных методов строительства социальных отношений. Этим определяется актуальность настоящей работы, целью которой является использование институционального подхода в исследовании конкуренции и сотрудничества — двух ключевых взаимодополняющих стратегий социально-экономического развития общества и государства. Для решения поставленной цели необходимо:

- 1) раскрыть сущность понятий «конкуренция» и «сотрудничество», представляющих собой теоретические основы формирования стратегии социально-экономического развития общества и государства (с классической и институциональной точки зрения);
- 2) уточнить методологические особенности институционального подхода в исследованиях процесса выбора субъектами общественных отношений различных стратегий социально-экономического развития общества и государства;
- 3) предложить концепцию выбора субъектами общественных отношений стратегий конкурентной борьбы или сотрудничества;
- 4) определить условия формирования трансакционных издержек во взаимоотношениях между субъектами социально-экономического развития общества и государства, влияющих на выбор и реализацию ими стратегий конкурентной борьбы или сотрудничества.

Обзор литературы

В современной научной литературе существуют различные подходы к трактовке понятия «стратегия», формирующие многообразные классификации этого термина. Достаточно часто стратегия определяется как способ реакции на внешние угрозы [Сысоева 2019], как метод,

процесс или искусство достижения субъектом социально-экономического развития долгосрочных целей за счет использования им своих конкурентных преимуществ [Porter 1987]. В институциональном смысле под стратегией понимается выбор участниками общественных отношений набора правил или алгоритмов поведения (институтов), позволяющих им принимать научно-обоснованные управленческие решения. В современных научных исследованиях рассматриваются различные подходы к определению понятий «конкуренция» и «сотрудничество», представляющих собой теоретические основы формирования стратегии социально-экономического развития общества и государства.

Конкуренция

Изначально под стратегией понималась «наука о войне», или искусство полководца разработать такую модель боевых действий, которая за счет эффективного использования ограниченных боевых ресурсов позволяла бы ему обеспечить полную победу. В этом смысле «конкуренция» или «конкурентная борьба» неразрывно связаны с понятием «стратегия». Поэтому в научных исследованиях понятие конкуренции достаточно часто рассматривалось в качестве центрального элемента стратегии, интегрируясь в такое понятие, как «стратегия конкурентного поведения» [Жангалиева 2017]. В общем случае реализация стратегии конкурентного поведения представляет собой процесс усиления субъектами общественных отношений своих конкурентных преимуществ, при этом образуются новые элементы, формы и инструменты социально-экономического развития общества и государства. Так, М. Портер считал, что, формируя стратегии социально-экономического развития, субъекты конкурентной борьбы предполагают, что имеющиеся у них конкурентные преимущества позволят им обеспечить выигрыш в краткосрочной перспективе, а в среднесрочной и долгосрочной перспективе освободить рынок от аутсайдеров рыночных отношений [Porter 1987].

По мнению Р.А. Фатхутдинова, под конкуренцией следует понимать «процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для одержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных и субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях» [Фатхутдинов 2002]. Необходимо отметить, что Р.А. Фатхутдинов делает уточнение о роли институционального фактора в конкурентной борьбе. Мы согласны с его мнением о том, что для позитивного развития общества и государства конкурентная борьба должна проходить в рамках, ограниченных действующей нормативно-правовой средой (формальными институтами и неформальными ограничениями).

Представляют интерес исследования Н.Н. Алфёровой, которая считает, что в общем случае борьба ведется за монопольное право обладания и распоряжения ограниченными ресурсами [Алфёрова 2015]. Поэтому основной целью своей деятельности субъекты конкурентных отношений видят достижение такого уровня конкурентных преимуществ, который способен обеспечить им победу в конкурентной борьбе за право извлечения различных видов монопольной ренты в процессе формирования общественных отношений. На наш взгляд, борьба за монопольное право обладания ограниченными ресурсами позволяет субъектам общественных отношений формировать различные виды (производственной, технологической, финансовой, институциональной) ренты. В этом смысле между субъектами идет борьба за право извлечения монопольного дохода.

Обращает на себя внимание тот факт, что в большинстве случаев исследовался процесс конкурентной борьбы между независимыми компаниями (и/или их объединениями), действующими на рынке монополистической конкуренции. При этом выделялись два основных

подхода к анализу экономической деятельности субъектов, использующих свои конкурентные преимущества: классический и институциональный. В классическом подходе в основном анализировалась эффективность формирования и реализации инструментов рыночного предложения и спроса. При применении институционального подхода акцент делался на оценке процессов рыночного взаимодействия как результатов реализации транзакции сделки и рационализации [Coase 1937]; процессов внутрифирменных взаимоотношений как результатов осуществления транзакции управления [Милгром, Робертс 1999]; эффективности применения институтов, направленных на снижение транзакционных издержек, возникших в результате реализации различных видов транзакций. С институциональной точки зрения под конкуренцией понимался конкурс рент, или соперничество, которое основано на возможности субъектов социального обмена формировать свои конкурентные преимущества за счет использования ими формальных институтов и неформальных ограничений [North 1989]. В данном случае под рентой понималась возможность получения монопольного дохода за счет создания и/или использования инструментов и механизмов институциональной среды в процессе общественных отношений. По мнению Г. Таллока, возникает конкуренция на нескольких взаимосвязанных уровнях: первый уровень: в экономической сфере — борьба за привилегии на рынке товаров и услуг; второй уровень: в политической сфере — борьба между субъектами принятия управленческих решений; третий уровень: в экономической сфере — вхождение в отрасли, имеющие привилегии в экономическом секторе экономики [Таллок 2011].

На наш взгляд, важнейшим выводом этих исследований является то, что понятие конкуренции вне общественных отношений теряет всякий смысл: конкуренция — это всегда продукт общественных отношений, уровень развития которых отражает развитие институциональной среды, сформированной обществом и государством в процессе реализации и защиты своих интересов. При этом институты, действующие в обществе, позволяют снизить издержки, возникающие при формировании и реализации стратегии конкурентной борьбы, а размер институциональной ренты определяется способностью субъектов конкурентной борьбы использовать данные институты. В общем случае под реализацией интересов подразумевается спецификация и защита прав собственности на ограниченные ресурсы, наличие которых позволяет субъекту общественных отношений получать природную, производственную, финансовую или институциональную ренту.

Отдельным направлением исследований является изучение конкурентной борьбы как процесса, в результате которого субъектами конкурентных отношений решались сложные, многоуровневые социально-экономические конфликты, направленные на согласование их интересов. В этом смысле конкурентная борьба представляет собой один из способов решения конфликта между субъектами социального обмена, результатом которого становится гармонизация их интересов [Кичигин 2018].

Необходимо отметить, что в научной литературе конкурентная борьба рассматривается не только в отношении между конкурирующими субъектами, но и с точки зрения ее влияния на социально-экономическое развитие общества и государства. Е.В. Саклакова и В.В. Мелешкин отмечали, что в условиях возникновения несовершенной конкуренции, а в некоторых случаях недобросовестной конкуренции, как «борьбы без правил» растут социальные риски [Саклакова, Мелешкин 2019]. По нашему мнению, риски представляют собой отклонения от «траекторий», принятых обществом стратегий, и связаны с увеличением зон неопределенности в социальных отношениях, границы которых определяются уровнем транзакционных издержек. Поэтому для снижения возможных потерь обществом формируются и активно

используются формальные институты и неформальные ограничения как ключевые инструменты социально-экономического развития. В этом смысле конкуренция является обобщающим понятием в общественных отношениях, которая отражает направление и результаты различных процессов конкурентной борьбы, происходящих в постоянно эволюционирующей институциональной среде [North 1990]. При этом под институциональной средой рассматривалась система формальных институтов и неформальных ограничений, в которой формальные институты образуют взаимосвязанную систему нормативно-правовых актов, а также различных организаций взаимодействия людей (государство, фирма, домохозяйство), формирующих механизмы ее реализации. В свою очередь, неформальные ограничения представляют собой исторически сложившийся образ жизни, культуру людей, населяющих определенную территорию.

С точки зрения институционального анализа конкурентных отношений важным моментом является то, что между формальными и неформальными институтами, а также внутри этих институтов возникают противоречия и, как следствие, конкурентная борьба между институтами. При этом результат такой борьбы не всегда предсказуем. Нередки случаи, когда победа достается неэффективным институтам. На наш взгляд, такая ситуация определяется величиной транзакционных издержек, возникающих при взаимодействии субъектов, обладающих неравноценным переговорным потенциалом (потенциалом рыночной силы), которые стремятся не столько гармонизировать интересы между субъектами социально-экономического развития общества и государства, сколько «подавить» своего контрагента. При этом в слабом с правовой точки зрения государстве с низким уровнем правовой защиты и спецификации различных режимов собственности конкуренция институтов усиливает недобросовестную конкуренцию. Необходимо признать, что в современной науке конкуренция между институтами представляет собой малоизученную область конкурентных отношений, что снижает результаты анализа общественных отношений, достоверность прогнозов и рекомендаций, необходимых субъектам социально-экономического развития общества и государства.

Сотрудничество

Во многих современных научных исследованиях сотрудничество рассматривается в качестве формы взаимодействия между субъектами социально-экономического развития и как социальная стратегия [Акулич, Боликова 2018]. При этом анализ дефиниций сотрудничества позволяет выделить несколько ключевых признаков данного понятия, а именно: множественность участников процесса; наличие общей цели, отражающей интересы этих участников; осуществление совместной деятельности, основанной на взаимопонимании и доверии; использование формальных алгоритмов взаимодействия, а также неформальных ограничений, снижающих риски неопределенности, при выборе стратегии сотрудничества.

Необходимо отметить, что практически во всех исследованиях, посвященных вопросам взаимоотношений между субъектами социально-экономического развития общества и государства, высказывалась мысль о том, что при реальном взаимодействии субъекты общественных отношений не разделяют понятия конкуренции и сотрудничества. Авторы утверждали, что субъекты реализуют свои стратегии с учетом их возможного симбиоза. При этом формируются такие понятия, как «сотрудничество между конкурирующими субъектами» [Королев 2019], «соконкуренция» [Батуева 2017], «конкурентное партнерство» [Терешин 2015], причинами возникновения которых считали схожесть желаемых целей и/или средств их достижения. Так, А.Х. Хакимов утверждал, что «сотрудничество имеет место там, где участники взаимодействия имеют общую цель и общие средства достижения этой цели. В противоположность

этому соперничество возникает тогда, когда взаимодействующие лица преследуют индивидуальные цели либо расходятся в средствах их достижения. Поэтому в качестве основного источника более серьезных форм конфликта исследователи конфликта стали рассматривать не гнев и предубеждение, а различие интересов»¹. На наш взгляд, такой подход к обоснованию выбора участников рыночных отношений между конкурентной борьбой и сотрудничеством является дискуссионным. По нашему мнению, у субъектов конкурентной борьбы всегда имеется различие интересов, поэтому выбор инструментов общественных отношений определяется соотношением затрат и доходов, которые в итоге получают стороны в процессе реализации ими альтернативных вариантов взаимодействия: конкуренции или сотрудничества.

Мы согласны с мнением М.А. Пашиной, которая считала, что институциональная среда сформирована как рыночными, так и государственными инструментами регулирования экономических отношений. Основой взаимоотношений становятся отношения к инфраструктурным связям между субъектами, осуществляющими свой выбор [Пашина 2015]. При этом основой строительства инфраструктурных связей является возможность совместного использования специфических активов, которыми обладают субъекты социально-экономического взаимодействия. В результате совместного использования прав собственности на специфические активы у них формируются новые конкурентные преимущества. Д.Г. Родионов, О.Э. Кичигин и Т.Н. Селентьева утверждают, что в этом случае возникает институциональная инфраструктурная рента, то есть возможность получения монопольного дохода от снижения транзакционных издержек за счет использования институтов, усиливающих инфраструктурные связи [Родионов и др. 2018]. Кроме того, с точки зрения институционального подхода при реализации стратегии сотрудничества можно говорить о возникновении положительного мультипликативного эффекта, основанного на взаимодействии классических рыночных (производственных) механизмов, направленных на снижение производственных затрат и институциональных механизмов, позволяющих снизить организационные (транзакционные) издержки. При этом необходимо обратить внимание на то, что существуют ситуации, в которых снижение производственных затрат может привести к росту транзакционных издержек и, наоборот, снижение транзакционных издержек может привести к увеличению производственных затрат. В этом смысле необходим анализ общих издержек при формировании и изменении системы инфраструктурных связей общественных отношений. По нашему мнению, в общем случае при конкурентной борьбе инфраструктурные связи разрушаются, а при сотрудничестве, напротив, совершенствуются, формируя различные синергетические эффекты от использования субъектами своих специфических активов.

Исследуя такое явление, как сотрудничество, необходимо рассмотреть работу О. Уильямсона, в которой сотрудничество (взаимодействие) между конкурирующими субъектами играет ключевую роль при реализации ими различных иерархических структур (организаций) и гибридных форм (контрактов), формируя институциональную среду развития общества и государства [Уильямсон 1996]. Мы согласны с подходом О. Уильямсона, однако в рамках настоящего исследования, на наш взгляд, необходимо теоретически разделить понятия «сотрудничество» и «конкуренция», что позволит более точно конкретизировать причины выбора субъектами общественных отношений стратегий конкуренции и сотрудничества.

¹ Хакимов А.Х. Формирование системы управления конкурентоспособностью предпринимательских структур в Российской экономике: дисс... докт. эк. наук. СПб, 2019. С. 25–26.

Методология исследования

Теоретической базой настоящего исследования является институциональная теория, а методологической базой, определяющей направление институционального анализа, — теория трансакционных издержек. При этом методология настоящего исследования учитывает ряд принципиальных положений:

1. Институтами определяются производственные отношения, а научно-техническим прогрессом — развитие производительных сил; в этом смысле эффективность институтов взаимодействия субъектов общественных отношений обусловлена гармоничным развитием производительных сил и производственных отношений. Основой гармоничного развития является развитие инфраструктурных связей между субъектами общественных отношений.

2. Институт конкурентной борьбы и институт сотрудничества «как алгоритмы поведения субъектов рыночного взаимодействия представляют собой альтернативные, взаимодополняющие варианты общественных отношений, на которых строятся различные типы социальных обменов. При этом и в том, и в другом случае основной целью организаций остается наращивание конкурентных преимуществ и возможность извлечения монопольной ренты в процессе осуществления ими социально-экономической деятельности. И в том, и в другом случае независимые компании будут нести трансформационные и трансакционные издержки» [Родионов и др. 2019, 53], анализ которых определяет конечный выбор субъектами стратегии своего развития.

3. Деятельность субъектов социального обмена реализуется в виде системы взаимосвязанных трансакций, каждая из которых формирует систему трансакционных издержек. Поэтому осуществление любой стратегии должно строиться на анализе возможности у субъектов общественных отношений использовать институциональные механизмы, направленные на снижение таких издержек. При этом анализ возможностей снижения издержек должен учитывать как наличие производственных затрат, так и трансакционных издержек: снижение трансакционных (организационных) издержек не должно вести к росту производственных расходов, и наоборот.

4. Любая из выбранных стратегий определяется уровнем легитимного потенциала насилия (рыночной силы) у субъекта социального обмена, отражающего его конкурентный потенциал. При этом эффективность реализации конкурентного потенциала обеспечивается развитием институциональной среды, то есть действующими формальными институтами государства, а также системой социальных ценностей, выраженных в виде неформальных ограничений.

5. Независимо от распределения рыночной силы, основанной на наличии и возможности использования конкурентных преимуществ, между субъектами социального обмена при выборе ими любой из имеющихся стратегий взаимодействия всегда будет отсутствовать единственно верное оптимальное решение. Все решения будут субоптимальными, то есть иметь множественное значение и зависеть от того, как субъекты социального взаимодействия формулируют цель своей деятельности (исходя из субъективного видения процесса реализации своих интересов и личных предпочтений).

6. Развитие внутри организационной структуры субъекта общественных отношений (бизнес, домохозяйства, публичные органы власти) находится в прямой зависимости от эффективности действующих в институциональной среде формальных институтов и неформальных ограничений в процессе реализации этими организациями трансакций управления. При этом реализация трансакции управления подразумевает возникновение трансакционных издержек, определяющих эффективность построения внутренних организационных структур

у субъектов общественных отношений. В этом смысле основой формирования конкурентных преимуществ становится построение организационных рутин, способных снизить различные виды транзакционных (внутриорганизационных) издержек.

7. Реализация социального обмена подразумевает, что между его субъектами принято принципиальное решение о необходимости взаимодействия. При этом форма сотрудничества предполагает наличие активного взаимодействия, то есть имеет инициативный характер. В отличие от сотрудничества, конкурентная форма взаимодействия может носить скрытый, пассивный характер. В этом случае конкуренция может осуществляться в отношении нескольких (не связанных между собой) субъектов, деятельность которых формирует рынок монополистической конкуренции. Это предполагает, что любой субъект рынка монополистической конкуренции не ставит своей задачей победу в конкурентной борьбе в отношении конкретного участника рыночных отношений. Другими словами, целью использования конкурентных преимуществ становится возможность получения рентных доходов, вне зависимости от успехов контрагентов. В этом смысле пассивный характер конкурентной борьбы проявляется в возможности использовать (а не создавать) уже имеющиеся реальные (объективные) условия рыночного обмена для получения институциональной ренты.

8. Важно отметить, что различный характер рыночного взаимодействия реализуется его субъектами через различные формы контрактных отношений. Так, например, в условиях рынка монополистической конкуренции при формировании стратегии конкурентной борьбы основная роль принадлежит имплицитным контрактам, согласно которым стороны в одностороннем порядке берут на себя обязательства исполнять законы, действующие в обществе и государстве. То есть общество и государство формируют нормативно-правовые рамки, выход за которые налагает на участников конкурентной борьбы санкции, снижающие их доход. В этих условиях основой конкурентной борьбы становится понимание механизмов институциональной среды в развитии рыночных отношений. Другими словами, конкурентными преимуществами субъектов конкурентных отношений является знание законов и умение их применять на практике. В свою очередь, при выборе стратегии сотрудничества стороны формируют свою деятельность, в основном опираясь на институты или правила контрактации, снижающие различные виды транзакционных издержек контрактных отношений. В данном случае определяющими становятся контракты сделки и отношенческие контракты [Вострова, Ладыкова 2017]. Такой подход позволяет более точно оценить роль институтов при формировании и регулировании процессов социально-экономического развития общества и государства.

Результаты исследования

Исследуя понятие стратегии социально-экономического развития общественных отношений, необходимо подчеркнуть, что любая стратегия определяет выбор комбинаций (альтернатив) в различных видах деятельности между субъектами социальных обменов. В общем случае можно утверждать, что сотрудничество между субъектами связано с механизмами гармонизации их интересов. При этом желание субъектов согласовать свои интересы формирует новые формы и механизмы сотрудничества, напротив, отсутствие такого желания является предпосылкой к конкурентной борьбе, а их антагонизм ведет к обострению конкуренции (Рисунок 1).

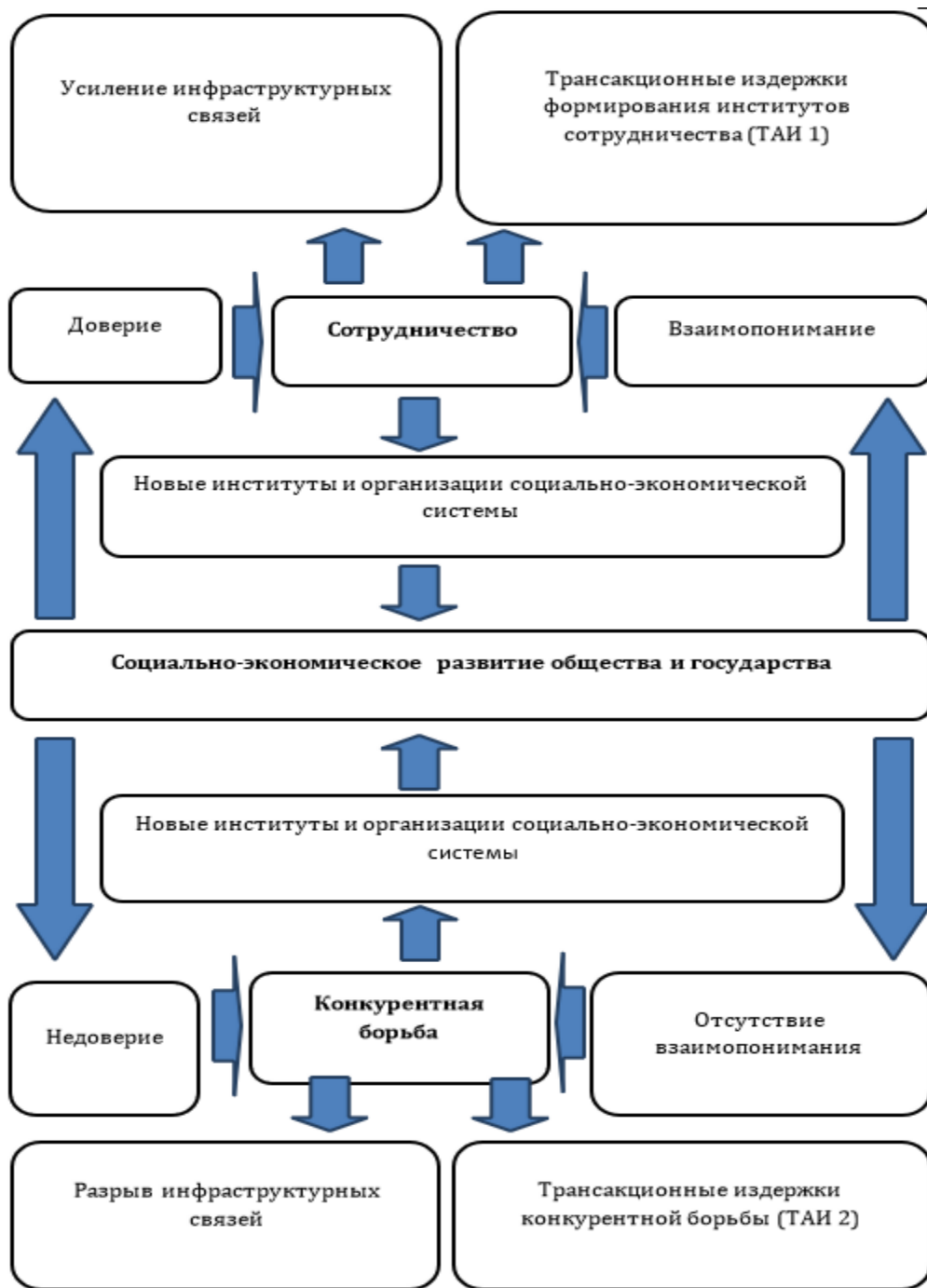


Рисунок 1. Концепция формирования социально-экономического развития общества на основе выбора стратегии конкурентной борьбы и сотрудничества²

На наш взгляд, определение роли доверия и взаимопонимания как специфических транзакций социального обмена, определяющих возможность его осуществления и его границы, является темой отдельного исследования. Поэтому в данной работе нами не рассматриваются вопросы, связанные с решением проблемы формирования и реализации этих транзакции. Однако следует подчеркнуть, что доверие и взаимопонимание между субъектами общественных отношений влияют на выбор инструментов их взаимодействия внутри реализуемых стратегий. В данном случае мы рассматриваем социальный обмен в узком смысле (как ключевой элемент общественных отношений), который с институциональной точки зрения представляет собой цепочку взаимосвязанных транзакций в виде движения и/или обмена правами собственности

² Составлено автором.

и свободами между его участниками. При этом в процессе социального обмена возникают транзакционные издержки, анализ которых влияет на выбор стратегии, обоснование границ ее применения, а также на разработку рекомендаций по ее эффективному применению. Необходимо отметить, что сами по себе низкие издержки не являются конкурентным преимуществом, а лишь отражают потенциал или возможность субъектов социального обмена эффективно реализовать выбранные ими стратегии. В этом смысле необходим анализ взаимодействия институтов, формирующих как производительные силы, так и производственные отношения.

По нашему мнению, гармонизация интересов между субъектами социального обмена во многом связана с процессами развития или, наоборот, разрушения инфраструктурных связей, формирующих общественные отношения. В общем случае выбор субъектами социального обмена стратегии сотрудничества оказывает более благоприятное влияние на процессы создания инфраструктурных связей, а значит, в целом на социально-экономическое развитие общества и государства. Однако социальный обмен может происходить и между субъектами общественных отношений, формирующими деструктивные процессы в развитии общества и государства. В этом случае необходим дополнительный анализ персональных интересов всех основных субъектов социально-экономического развития (общества, бизнеса, государства), а также разработка критериев оценки их влияния на общественные отношения в конкретных сферах политической, экономической, социальной и другой деятельности. В этом смысле, так же как и в отношении понятий «доверие» и «взаимопонимание», необходимо самостоятельное исследование понятия «инфраструктурные связи социального обмена», раскрывающего сущность и условия общественных отношений в целом (формирование социального капитала [Coleman 1994]) и социального обмена в частности.

Необходимо признать, что во многих случаях субъекты общественных отношений отказываются от сотрудничества, выбирая стратегию конкурентной борьбы. По нашему мнению, такой выбор можно объяснить, используя концептуальные положения теории транзакционных издержек. Если взаимодействие между субъектами рассматривать как систему транзакций, формирующих различные виды и уровни транзакционных издержек, то их величина будет определять доход субъекта в социальном обмене, а в конечном счете выбор стратегии поведения субъектами социально-экономического развития общества и государства (Таблица 1).

Таблица 1. Выбор стратегии субъектами социально-экономического развития³

| Стратегия | Доход от применения стратегии | Условия выбора стратегии |
|---------------------|-------------------------------|--------------------------|
| Сотрудничества | $D_c = D1 - ТАИ1$ | $D_c > D_{кб}$ |
| Конкурентной борьбы | $D_{кб} = D2 - ТАИ2$ | $D_c < D_{кб}$ |

На наш взгляд, если у субъекта социального обмена имеется возможность анализа транзакционных издержек и расчета потенциального дохода, то выбор стратегии будет обусловлен сравнительным анализом величин D_c и $D_{кб}$. При этом, должны выполняться неравенства: $ТАИ1 < D_c$; $ТАИ2 < D_{кб}$. Если $D_c < ТАИ1$, то субъект откажется от стратегии сотрудничества. Если $D_{кб} < ТАИ2$, то субъект откажется от стратегии конкурентной борьбы.

³ Составлено автором. Примечание: $D1$ — это максимально возможный доход субъекта социального обмена, выбравшего стратегию сотрудничества; $ТАИ1$ — транзакционные издержки, возникающие в результате реализации стратегии сотрудничества; D_c — это потенциальный доход субъекта социального обмена, выбравшего стратегию сотрудничества; $D2$ — это максимально возможный доход субъекта социального обмена, выбравшего стратегию конкурентной борьбы; $ТАИ2$ — транзакционные издержки, возникающие в результате реализации стратегии конкурентной борьбы; $D_{кб}$ — это потенциальный доход субъекта социального обмена, выбравшего стратегию конкурентной борьбы.

Обсуждение результатов исследования

Предложенная выше концепция выбора стратегии субъектами социально-экономического развития общества и государства предполагает анализ условий формирования транзакционных издержек при реализации стратегий конкурентной борьбы или сотрудничества. В свою очередь, выявленные условия формирования транзакционных издержек позволяют не только спрогнозировать направление выбора субъектами стратегии своего поведения в тех или иных конкретных условиях их взаимодействия, но и предложить институциональные механизмы, действие которых будет способствовать развитию инфраструктурных связей общественных отношений, росту общего уровня социального капитала.

Условия формирования транзакционных издержек (ТАИ2) при реализации стратегии конкурентной борьбы

По нашему мнению, особенностью выбора стратегии конкурентной борьбы является наличие высокого уровня неопределенности в отношениях между сторонами социального обмена [Гасимов, Володарская 2020], который определяется следующими условиями:

- 1) асимметрией правового положения сторон социального обмена; наличием убеждения, что имеющиеся ресурсы, определяющие потенциал насилия, превосходят ресурсы контрагента, а значит, его возможности; отсутствием возможности анализа расходов по осуществлению конкурентной борьбы;
- 2) асимметрией правовой и бизнес-информации между субъектами социального обмена; использование ими разных типов коммуникационных каналов [Наконечных 2016], искажающих реальное положение дел;
- 3) отсутствием механизмов и инструментов эффективного мониторинга поведения контрагентов в отношении выполнения взятых ими на себя обязательств. При этом в условиях постоянно эволюционирующей институциональной среды общественных отношений происходит изменение внешних и внутренних факторов, воздействующих на субъекты социально-экономического развития. Это приводит к росту рисков в оценке их деятельности;
- 4) отсутствием доверия и взаимопонимания между субъектами социального обмена [Бикметов и др. 2018], а также низкой эффективностью институциональных механизмов, способных гармонизировать их интересы. В отдельных случаях: безразличием общества и государства к проблемам субъектов общественных отношений; возможностью использования суррогатных схем сотрудничества: например, «дружить против кого-то»; ложным убеждением того, что только борьба способна «все расставить на свои места», а кризисы и банкротства предприятий «чистят» рынок.

Необходимо отметить, что отдельной проблемой, требующей решения, остается количественное определение транзакционных издержек. В большинстве случаев у субъектов социального обмена отсутствуют механизмы расчета и анализа транзакционных издержек. Именно это является причиной высокого уровня неопределенности в отношениях между сторонами, что приводит к выбору стратегии конкурентной борьбы.

Условия формирования транзакционных издержек (ТАИ1) при реализации стратегии сотрудничества

При формировании и реализации процесса сотрудничества стороны также несут организационные затраты, выраженные различными типами транзакционных издержек. В отличие от стратегии конкурентной борьбы, осуществляемой в условиях высокого уровня неопределенности, стратегия сотрудничества более формализована, поэтому имеет свои институциональные преимущества. Прежде всего она реализуется с использованием различных форм контрактных отношений, что подразумевает наличие механизмов анализа и снижения транзакционных издержек (например, использование институтов страхования). Рассмотрим несколько ключевых моментов. Необходимо отметить, что стратегия сотрудничества предполагает необходимость решения проблем, связанных с реализацией неполного контракта на этапе предконтрактной подготовки и в постконтрактном периоде:

- на предконтрактном этапе возникает проблема неблагоприятного отбора для субъекта, который является инициатором социального обмена. Его ограниченная рациональность не позволяет определить и оценить реальные условия, отражающие полный спектр возможного взаимодействия между всеми субъектами социального контракта, а значит, максимально полные требования, предъявляемые к контрагенту. Более того, отсутствие возможности проверить достоверность информации, предоставляемой контрагентом, усиливает риски заключения неэффективного договора с высокими затратами по его реализации. В свою очередь, контрагент, используя минимальные («заниженные») условия отбора, способен вести себя оппортунистически, скрывая информацию, знание о которой способно снизить заинтересованность в нем. В общем случае проблема неблагоприятного отбора формирует условия неравноценного обмена между субъектами общественных отношений;
- на постконтрактном этапе взаимодействия основной проблемой, требующей решения, становится проблема «безбилетника» (проблема морального риска), согласно которой одна из сторон контракта может снизить свои усилия в достижении общего положительного результата, если будет понимать, что другая сторона договора вынуждена (во всех случаях будет стремиться) достичь поставленной цели. В этом случае возникает рост издержек контроля и принуждения сторон к выполнению взятых на себя обязательств.

В общем случае можно говорить о формировании инфраструктурных связей между субъектами, обладающими специфическими активами, в обмене которыми заинтересованы все стороны контрактных отношений. Однако на каждом этапе издержки процесса сотрудничества, то есть стоимость инфраструктурных связей, могут стать настолько большими, что стороны, оценивая будущие потенциальные результаты, могут отказаться от продолжения своих отношений.

Важное значение имеет конечный этап в реализации стратегии сотрудничества, характеризующийся достижением заданного результата. На этом этапе возникают транзакционные издержки, связанные с разделом результатов сотрудничества. Проблемы усиливаются, если результаты представляют собой коллективную (коммунальную) собственность. По нашему мнению, в современной практике отсутствуют эффективные механизмы раздела результата коммунальной собственности. Кроме того, риски разрыва отношений возрастают, если стороны в контрактах сделки или отношенческих контрактах не оговорили специальные условия пролонгации договора или выхода из него. В этом случае начинается «отложенная

по времени» конкурентная борьба за конечный результат сотрудничества. Во многих случаях такая конфронтация приводит к разрыву отношений (инфраструктурных связей в общественных отношениях). При этом необходимо отметить, что при имплицитных контрактах, когда отсутствует необходимость делить продукт сотрудничества, стороны могут максимально долго реализовывать стратегию сотрудничества, например, при формировании института кластера.

По нашему мнению, заслуживающим внимания и требующим отдельного исследования является процесс возникновения и возможность использования симбиоза между инструментами конкурентной борьбы и инструментами сотрудничества, позволяющего снизить уровень транзакционных издержек в выбранных стратегиях. Основой такого симбиоза может стать формирование и реализация институтов социально-экономического развития общества и государства в сфере кластерной политики. Именно это обстоятельство определяет организацию обществом и государством институтов, деятельность которых направлена на создание условий, позволяющих снизить негативные эффекты, связанные с возникновением издержек конкурентной борьбы или сотрудничества между отдельными субъектами общественных отношений. Главным направлением является формирование в обществе и государстве производственных и социальных инфраструктурных связей [Кичигин 2018]. Использование таких связей становится самостоятельным организационным (инфраструктурным) конкурентным преимуществом для всех субъектов общественных отношений, способным создать различные виды институциональной ренты. Ярким примером может являться формирование и реализация различных кластерных стратегий, в которых интегрированы инструменты конкуренции и сотрудничества. При формировании кластерных структур усиление инфраструктурных связей между субъектами кластера повышает результативность интеграционного процесса, главными принципами которого становятся: совместимость видов экономической деятельности; возможность их взаимного усиления (положительный синергетический эффект); оптимизация усиления, при которой один вид экономической деятельности не поглощается другим видом экономической деятельности; общность целеполагания и т.д. При этом не требует отдельного доказательства тот факт, что в реальной жизни у каждого субъекта имеются свои интересы, защита которых формирует условия конкуренции в процессе их кластерного сотрудничества.

Заключение

Таким образом, в ходе исследования раскрыта сущность понятий «конкуренция» и «сотрудничество», что позволило с классической и институциональной точки зрения объединить все виды стратегий социально-экономического развития общества и государства в две ключевые взаимодополняющие группы: конкурентные стратегии (или стратегии конкурентной борьбы) и стратегии, основанные на взаимовыгодном сотрудничестве (кооперации) между участниками общественных отношений. При выборе стратегии субъектами социально-экономического развития учитываются возможности использования имеющихся у них конкурентных преимуществ, которые определены их конкурентным потенциалом в сфере реализации (защиты) своих интересов за счет возможности получения природной, производственной, финансовой или институциональной ренты. В конечном счете это определило особенности формирования и эффективность реализации, исследуемых нами стратегий.

При этом уточнена методологическая база институционального подхода в исследованиях по выбору субъектами социально-экономического развития стратегий своего взаимодействия, которая позволяет выявить решающую роль институтов в снижении транзакционных издержек при формировании и регулировании процессов социально-экономического развития общества и государства.

С точки зрения теории трансакционных издержек предложена концепция выбора субъектами общественных отношений стратегий конкурентной борьбы или сотрудничества. Определены основные условия формирования трансакционных издержек во взаимоотношениях между субъектами социально-экономического развития общества и государства, что влияет на выбор стратегий конкурентной борьбы или сотрудничества. Согласно этим условиям, отсутствие современных механизмов расчета и анализа трансакционных издержек повышает уровень неопределенности во взаимоотношениях между сторонами социального обмена, ориентируя их на стратегию конкурентной борьбы с опорой исключительно на имеющиеся конкурентные преимущества. При этом наличие институтов, способных понизить трансакционные издержки ниже уровня доходов от социального взаимодействия, позволяет субъектам социально-экономического развития использовать стратегию сотрудничества.

Направлением дальнейших исследований является рассмотрение понятий «доверие» и «взаимопонимание», а также понятия «инфраструктурные связи социального обмена», раскрывающих сущность и условия социального обмена как ключевого элемента в процессах социально-экономического развития общества и государства.

Список литературы:

Акулич М.М., Боликова Д.Е. Сотрудничество конкурирующих субъектов как социальная стратегия // Теория и практика общественного развития. 2018. № 7. С. 19–23. DOI: [10.24158/tipor.2018.7.2](https://doi.org/10.24158/tipor.2018.7.2)

Алфёрова Н.Н. Концепция конкурентных преимуществ в контексте конкурентоспособности предприятий // Бюллетень Оренбургского научного центра УрО РАН. 2015. № 2. URL: <http://elmag.uran.ru:9673/magazine/Numbers/2015-2/Articles/ANN-2015-2.pdf>

Батуева Т.Б. Межрегиональная кооперация на основе соконкуренции как фактор инновационного развития региона // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2017. № 4. С. 80–84.

Бикметов Е.Ю., Лукьянов А.В., Пушкарева М.А. Содержательный аспект экзистенции доверия // Манускрипт. 2018. № 7 (93). С. 74–78. DOI: [10.30853/manuscript.2018-7.14](https://doi.org/10.30853/manuscript.2018-7.14)

Вострова С.С., Ладыкова Т.И. Эффективность отношенческих контрактов в Российской экономике // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2017. № 9. С. 260–262.

Гасимов А.Ф., Володарская И.А. Неопределенность переговорной ситуации и пути ее преодоления // Вестник МГОУ. Серия: Психологические науки. 2020. № 1. С. 65–75. DOI: [10.18384/2310-7235-2020-1-65-75](https://doi.org/10.18384/2310-7235-2020-1-65-75)

Жангалиева Е.С. Влияние особенностей потребительского рынка на конкурентную стратегию предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2017. № 3. С. 48–51.

Кичигин О.Э. К вопросу о решении проблемы гармонизации интересов субъектами социального обмена: институциональный подход // Государственное управление. Электронный вестник. 2018. № 70. С. 220–245. DOI: [10.24411/2070-1381-2018-00091](https://doi.org/10.24411/2070-1381-2018-00091)

Королев В.И. Предпосылки и проблемы сотрудничества фирм-конкурентов на внешнем рынке // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. № 9. С. 69–79.

Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: в 2-х т. СПб.: Экономическая школа, 1999. Т. 1. 468 с.

Наконечных В.Н. Современные коммуникационные каналы в жизни общества // Crede Experto: транспорт, общество, образование, язык. 2016. № 4. С. 247–263.

Пашина М.А. Исследование современных систем управления конкурентоспособностью предпринимательских структур // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5–2 (58). С. 1107–1110.

Родионов Д.Г., Кичигин О.Э., Селентьева Т.Н. К вопросу об условиях возникновения кластеров на рынке монополистической конкуренции: институциональный подход // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2018. Т. 11. № 6. С. 54–68. DOI: [10.18721/JE.11605](https://doi.org/10.18721/JE.11605)

Родионов Д.Г., Кичигин О.Э., Селентьева Т.Н. Особенности оценки конкурентоспособности инновационного регионального кластера: институциональный подход // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2019. Т. 12. № 1. С. 43–58. DOI: [10.18721/JE.12104](https://doi.org/10.18721/JE.12104)

Саклакова Е.В., Мелешкин В.В. Социальный риск и социальная безопасность: атрибуты современного общества риска // Kant. 2019. № 2 (31). С. 266–271.

Сысоева Е.В. Стратегия, как инструмент развития и оружие против конкурентов // Юридическая наука. 2019. № 3. С. 20–26.

Таллок Г. Общественные блага, распределение и поиск ренты. М.: Издательство Института Гайдара, 2011.

Терешин А.В. Интеграция партнерства и конкуренции в предпринимательстве // ЭТАП: экономическая теория, анализ и практика. 2015. № 5. С. 127–136.

Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.

Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организаций в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Маркетинг, 2002.

Coase R. The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Vol. 4. № 16. P. 386–405. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>

Coleman J.S. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1994.

North D. *Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction* // *World Development*. 1989. Vol. 17. Is. 9. P. 1319–1332. DOI: [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(89\)90075-2](https://doi.org/10.1016/0305-750X(89)90075-2)

North D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Porter M.E. *From Competitive Advantage to Corporate Strategy* // *Readings in Strategic Management* / ed. by D. Asch, C. Bowman. London: Palgrave, 1989. P. 234–255. DOI: https://doi.org/10.1007/978-1-349-20317-8_17

References:

Akulich M.M., Bolikova D.E. (2018) The Cooperation of Competing Actors as a Social Strategy. *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya*. № 7. P. 19–23. DOI: [10.24158/tpor.2018.7.2](https://doi.org/10.24158/tpor.2018.7.2)

Alferova N.N. (2015) The Competitive Advantage Concept at Context of Competitiveness Enterprise. *Byulleten' Orenburgskogo nauchnogo tsentra UrO RAN*. № 2. URL: <http://elmag.uran.ru:9673/magazine/Numbers/2015-2/Articles/ANN-2015-2.pdf>

Batueva T.B. (2017) Inter-Regional Cooperation on the Basis of Synthesis of Cooperation and Competition as a Factor of Innovative Development of the Region. *Gosudarstvennoye i munitsipal'noye upravleniye. Uchenyye zapiski*. № 4. P. 80–84.

- Bikmetov E.Yu., Luk'yanov A.V., Pushkareva M.A. (2018) Content Aspect of Trust Existence. *Manuskript*. № 7 (93). P. 74–78. DOI: [10.30853/manuskript.2018-7.14](https://doi.org/10.30853/manuskript.2018-7.14)
- Vostrova S.S., Ladikova T.I. (2017) Efficiency of Relational Contracts in the Russian Economy. *Skif. Voprosy studencheskoy nauki*. № 9. P. 260–262.
- Gasimov A.F., Volodarskaya I.A. (2020) Uncertainty of the Negotiation Situation and Ways to Overcome It. *Vestnik MGOU. Seriya: Psikhologicheskiye nauki*. № 1. P. 65–75. DOI: [10.18384/2310-7235-2020-1-65-75](https://doi.org/10.18384/2310-7235-2020-1-65-75)
- Zhangaliyeva E.S. (2017) Impact of Consumer Market Preferences on Competitiveness Strategy of Its Participants. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta*. № 3. P. 48–51.
- Kichigin O.E. (2018) Solving the Issue of Subjects Interests Harmonization in Socio-Economic Exchange: Institutional Approach. *Gosudarstvennoye upravleniye. Elektronnyy vestnik*. № 70. P. 220–245. DOI: [10.24411/2070-1381-2018-00091](https://doi.org/10.24411/2070-1381-2018-00091)
- Korolev V.I. (2019) Assumptions and Problems of Cooperation Between Competitive Companies on Foreign Markets. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik*. № 9. P. 69–79.
- Milgrom P., Roberts J. (1999) Economics, Organization and Management: In 2 volumes. Saint Petersburg: Ekonomicheskaya shkola. Vol. 1.
- Nakonechnykh V.N. (2016) Modern Communication Channels in Society Life. *Crede Experto: transport, obshchestvo, obrazovaniye, yazyk*. № 4. P. 247–263.
- Pashina M.A. (2015) The Study of Modern Systems of Management of Competitiveness of Business Organizations. *Ekonomika i predprinimatel'stvo*. № 5–2 (58). P. 1107–1110.
- Rodionov D.G., Kichigin O.E., Selentieva T.N. (2018) Conditions for Emergence of Clusters in the Market of Monopolistic Competition: An Institutional Approach. *Nauchno-tekhnicheskiye vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta. Ekonomicheskkiye nauki*. Vol. 11. № 6. P. 54–68. DOI: [10.18721/JE.11605](https://doi.org/10.18721/JE.11605)
- Rodionov D.G., Kichigin O.E., Selentieva T.N. (2019) Features of Assessing the Competitiveness of Innovative Regional Clusters: An Institutional Approach. *Nauchno-tekhnicheskiye vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta. Ekonomicheskkiye nauki*. Vol. 12. № 1. P. 43–58. DOI: [10.18721/JE.12104](https://doi.org/10.18721/JE.12104)
- Saklakova E.V., Meleshkin V.V. (2019) Social Risk and Social Security: Attributes of Modern Risk Society. *Kant*. № 2 (31). P. 266–271.
- Sysoeva E.V. (2019) Strategy as a Tool for Development and a Weapon against Competitors. *Yuridicheskaya nauka*. № 3. P. 20–26.
- Tullock G. (2011) *Public Goods, Redistribution and Rent Seeking*. Moscow: Izdatel'stvo Instituta Gaydara.
- Tereshin A.V. (2015) Integration of Partnership and Competition among Entrepreneurs. *ETAP: ekonomicheskaya teoriya, analiz i praktika*. № 5. P. 127–136.
- Williamson O. (1996) *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Saint Petersburg: Lenizdat.
- Fatkhutdinov R.A. (2002) Konkurentosposobnost' organizatsiy v usloviyakh krizisa: ekonomika, marketing, menedzhment [Competitiveness of organizations in a crisis: Economics, marketing, management]. Moscow: Dashkov i Co.
- Coase R. (1936) The Nature of the Firm. *Economica*. Vol. 4. № 16. P. 386–405. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Coleman J.S. (1994) *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press.

North D. (1989) Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction. *World Development*. Vol. 17. Is. 9. P. 1319–1332. DOI: [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(89\)90075-2](https://doi.org/10.1016/0305-750X(89)90075-2).

North D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

Porter M.E. (1989) From Competitive Advantage to Corporate Strategy. In: Asch D., Bowman C. (eds.) *Readings in Strategic Management*. London: Palgrave. P. 234–255. DOI: https://doi.org/10.1007/978-1-349-20317-8_17

Дата поступления/Received: 07.02.2022