



Munich Personal RePEc Archive

## **Institutions of competition, power and collaboration**

Polterovich, Victor

CEMI RAS, MSE MGU

15 May 2015

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/64375/>

MPRA Paper No. 64375, posted 15 May 2015 15:47 UTC

# ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУТОВ КОНКУРЕНЦИИ, ВЛАСТИ И СОТРУДНИЧЕСТВА\*

В. М. Полтерович

ЦЭМИ РАН и МШЭ МГУ им. М. В. Ломоносова

## Аннотация

Показано, что эволюция современных развитых обществ ведет к уменьшению значимости как централизованного управления, так и экономической конкуренции; при этом возрастает роль механизмов сотрудничества. Этот процесс поддерживается культурными изменениями – ростом доверия, интериоризацией норм честности и, соответственно, смягчением проблемы безбилетника; коллективизм и индивидуализм в их крайних формах замещаются культурой конструктивного взаимодействия и поиска компромиссов. Такая культурная трансформация порождает новые институты и одновременно поддерживается ими. Тем самым преодолеваются провалы рынка и государства.

**Ключевые слова:** сотрудничество, конкуренция, коллективизм, индивидуализм, законы о банкротстве, антимонопольное законодательство, эволюция институтов

JEL: B00, B4, B52, N00, P11

## Institutions of Competition, Power and Collaboration:

### Evolutionary Approach

V. M. Polterovich

CEMI RAS and MSE MGU

### Abstract

It is shown that the evolution of modern developed societies leads to a decrease in the significance of both centralized governance and economic competition, while the role of collaboration mechanisms is being strengthened. This process is supported by cultural changes - by increasing trust, by internalization of the honesty norms, and thus free-rider problem is mitigated. Collectivism and individualism in their extreme forms are being replaced by the culture of constructive interactions and compromises. This cultural transformation creates new institutions and the same time supports them. Thus, both market and state failures are being overcome.

**Keywords:** collaboration, competition, collectivism, individualism, bankruptcy laws, institutional evolution, antitrust laws

JEL: B00, B4, B52, N00, P11

## 1. Введение

Механизмы конкуренции играли решающую роль в развитии человечества на протяжении всей его истории, реализуясь в форме силового противостояния во взаимоотношениях между странами, межпартийной и межфракционной борьбы в политической жизни, ценовой и технологической конкуренции в экономике. До сих пор еще господствующая во многих странах идеология и авторы элементарных учебников провозглашают политическую и экономическую конкуренцию неотъемлемой чертой, если не основой современной цивилизации. Утверждается, что совершенные механизмы конкуренции, предоставляя индивидам, фирмам и странам свободу самореализации, обеспечивают идеальное совмещение их эгоистических интересов с интересами всего сообщества. Тезис о недопустимости государственного вмешательства в экономическую жизнь стал одним из базовых принципов либеральной философии. Отмечая это, один из основателей социального либерализма Джон Дьюи писал: «...то, что возникло как движение за большую свободу в реализации человеческих энергий и в начале своего пути сулило всякому индивиду новые возможности и силы, стало для несметного множества индивидов еще одним фактором социального подавления. Это движение фактически увенчалось отождествлением силы и свободы индивидов со способностью добиваться экономического успеха, или, если говорить кратко, со способностью делать деньги» (Дьюи, 2003, с. 223).

Многочисленные факты свидетельствуют о том, что неограниченная конкуренция влечет высокие издержки и, как правило, не эффективна в реальных условиях. Отсюда социалисты делают вывод о целесообразности государственного доминирования в экономике. Они настаивают на примате коллективистской, а не эгоистической природы человека. По их мнению, коллективистское сознание, подавляя эгоистические инстинкты, вырабатывает общественные цели, реализация которых является основной задачей государства.

Слабость этатизма в любом его варианте состоит в том, что основанные на нем рецепты не подтверждаются ни имеющимся общественным опытом, ни тенденциями общественного развития: провалы государства неизменно сосуществуют с провалами

---

\* Сокращенный вариант статьи автора «От социального либерализма – к философии сотрудничества», *Общественные науки и современность*, 2015, № 4 (в печати). Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ (проект №14-02-00234а).

конкуренции. На первый взгляд, разрешение этой коллизии и в экономической, и в политической сферах естественно искать на пути рационального сочетания государства и «рынка». Так, общественные цели могут вырабатываться на основе конкурентных политических процедур, а затем воплощаться в государственной политике, направленной на коррекцию провалов конкуренции. Подобные идеологические конструкции лежат в основе социального либерализма (см. ссылки в статьях Струве, 1999<sup>1</sup>, Рубинштейн, 2012).

Однако в рамках социального либерализма мы не найдем ответа на главный вопрос – как именно следует сочетать государство и рынок. Частично он содержится в общей экономической теории. Варианты ответа применительно к тем или иным ситуациям разбросаны по различным разделам макро- и микроэкономики, международной экономики, теории отраслевых рынков и т. п.

Социальные либералы сосредоточились на полемике с двумя радикальными концепциями – либерализмом, рассматривающим свободную конкуренцию как идеальный экономический механизм, и социализмом, провозглашающим государственную собственность и государственное управление экономикой неотъемлемыми чертами идеального общества. Однако, утверждая необходимость компромисса между рынком и государством и признавая возможность других форм социального контроля, они не предложили каких-либо конкретных путей решения этой проблемы.

Иная идея - идея сотрудничества, или кооперации лежит в основе другого, возможно, менее влиятельного, но активно развивающегося направления социально-экономической мысли – анархизма. Основоположники анархизма П. Прудон, М. Бакунин и П. Кропоткин были противниками и государства как такового, и капитализма с его частной собственностью и рынком. Так, П. Кропоткин писал:

«Мы представляем себе общество в виде организма, в котором отношения между отдельными его членами определяются не законами, наследием исторического гнета и прошлого варварства, не какими бы то ни было властителями, избранными или же получившими власть по наследию, а взаимными соглашениями, свободно состоявшимися, равно как и привычками и обычаями, также свободно признанными.» (Кропоткин, 2002, с . 161)<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Впервые опубликовано в 1932 г.

<sup>2</sup> Цитата содержится в книге П. Кропоткина, впервые опубликованной в 1896 году.

Синтез очерченных выше идей должен опираться на понимание динамики взаимодействия трех типов институтов - институтов конкуренции, сотрудничества и власти. В настоящей статье я пытаюсь продвинуться в этом направлении.

Основное отличие развиваемого здесь подхода – отказ насколько это возможно от презумпций нормативного характера. Будет показано, что наблюдаемая эволюция постепенно смягчает противоречия конкурентных (эгоистических, индивидуалистских) и централистских (коллективистских, государственнических) механизмов, но не только и не столько за счет их рациональной комбинации, сколько благодаря возрастающей роли институтов сотрудничества. Хотя сферы действия и государства, и конкуренции сокращаются, оба эти механизма не исчезают, а как можно предположить, становятся своеобразными «предельными» формами сотрудничества. При этом государство сохраняет свое значение института власти, обеспечивающего рамки и регулирование этого процесса.

Можно показать, что описанная тенденция наблюдается в трех сферах, где еще сравнительно недавно господствовали конкуренция либо централизм, - сферах межгосударственных, внутривластных и экономических взаимодействий. Здесь мы ограничимся рассмотрением экономических механизмов.

В отличие от конкуренции, неизбежно ведущей к параллельному использованию ресурсов для достижения взаимоисключающих целей и, следовательно, к их непроизводительному расходованию, сотрудничество предполагает гармонизацию усилий. При этом оно вовсе не требует формирования коллективистского или патерналистского сознания и вполне может опираться на долгосрочный (широко понимаемый) эгоистический интерес. Будет показано, что возрастание роли институтов сотрудничества является естественным результатом технологической, культурной и институциональной эволюции. Она генерирует линейки институтов от конкурентных до коллективистских, для которых формирующую роль играют варианты и масштабы сотрудничества, а не только распределение функций между государством и «рынком».

Анализ показывает, что описываемая трансформация ведет к повышению эффективности институтов как с общественной, так и с индивидуальной точек зрения: уменьшается сфера принуждения, неизбежно порождаемая как институтами власти, так и институтами неограниченной конкуренции, цели взаимодействия достигаются с меньшими издержками. Речь идет не только о материальных, но и о социально-психологических («моральных») издержках: наблюдаемая эволюция расширяет возможности для

осуществления взаимодействий в рамках моральных норм, широко признанных в современных обществах.

Такой взгляд на эволюцию общественных институтов я называю коллаборативизмом. Разумеется, он содержит нормативные элементы - выбор критериев эффективности и признание позитивными изменения, увеличивающие эффективность.

## **2 Коллективизм, индивидуализм и коллаборативность.**

Институциональная структура общества тесно связана с социально-психологическими установками индивидов. Принято различать индивидуалистские и коллективистские установки, подразделяя при этом и индивидуализм, и коллективизм на два типа: вертикальный и горизонтальный. Индивидуалист в отличие от коллективиста ставит «собственные» цели выше целей своей референтной группы. При этом вертикальность означает стремление к повышению своего статуса, к власти, а горизонтальность интерпретируется как желание утвердить себя в сообществе равных (Shavitt, Carlos, Riemer, 2010). Целесообразно, кроме того, ввести в рассмотрение понятие коллаборативности, понимая под ним способность и стремление к сотрудничеству (близкое понятие используется в Chatman, Barsade, 1995).

Коллаборативность предполагает определенный баланс в структуре предпочтений индивида между персональными и коллективными целями, при котором последние играют значимую роль. Можно предположить, что их относительная значимость меняется по мере удовлетворения персональных целей, так что степень коллаборативности является переменной величиной. Кроме того, в развитом обществе индивид сам может выбирать рамки и формы сотрудничества, которые способствовали бы реализации его предпочтений, демонстрируя при этом высокую степень коллаборативности. Коллективизм можно рассматривать как крайнюю форму коллаборативности, когда индивид отождествляет свои цели с целями референтной группы; при этом поведение индивида вне его группы вполне может быть некооперативным (Triandis, Gelfand, 2012). В коллективистских сообществах коллективные цели не являются предметом свободного выбора индивида, а навязываются ему властью или обычаем.

Чтобы проиллюстрировать отличие коллаборативности от коллективизма, полезно обратиться к истории. Следующие цитаты из работы знаменитого французского историка-медиевиста очень точно выявляют природу коллективизма.

«...быть индивидом означало быть ловкачом. Многообразный средневековый коллективизм окружил слово «индивид» ореолом подозрительности. Индивид — это тот,

кто мог ускользнуть из-под власти группы, ускользнуть лишь при помощи какого-то обмана. Он был жуликом, заслуживающим если не виселицы, то тюрьмы. Индивид вызывал недоверие.» (Ле Гофф, 2005, с. 351).

«Средневековый человек не видел никакого смысла в свободе в ее современном понимании. ....Без общины не было и свободы. Она могла реализоваться только в состоянии зависимости, где высший гарантировал низшему уважение его прав. Свободный человек — это тот, у кого могущественный покровитель.» (Ле Гофф, 2005, с. 342).

Последний тезис является, на мой взгляд, ключевым для понимания вертикального коллективизма. Вертикальный коллективист рассматривает властные структуры как основу взаимодействия и на локальном, и на общегосударственном уровне. Для него власть формулирует цели и формирует институты взаимодействия. В авторитарных системах они тесно связаны с институтами властной иерархии. В странах «победившего социализма» промышленные предприятия, колхозы и совхозы, партийные и профсоюзные ячейки, образовательные и культурные учреждения, общественные объединения – все они, будучи объектами и элементами системы управления, должны были функционировать во имя достижения «общегосударственных целей». Даже клубы по интересам, кружки самодеятельности нередко существовали в рамках государственных организаций. Конкуренция была встроена в эту систему в форме социалистического соревнования, не влекла существенных издержек и не играла сколько-нибудь существенной роли. Подлинная конкуренция – борьба за ресурсы, привилегии и власть - фактически не была институционализирована, являлась элементом «теневой» деятельности.

Социалистический эксперимент убедительно доказал неэффективность вертикального коллективизма в современных условиях. Неразрывно связанная с ним централизованная система управления проиграла более конкурентным капиталистическим системам вследствие чрезмерных издержек, порождавшихся оппортунизмом управляющих, отсутствием стимулов к инновациям, недостатком информации на высших уровнях иерархии (см. более подробное изложение и ссылки в Полтерович, 2007).

Итак, вертикальный коллективизм и коллаборативность отличаются отношением к власти. Вертикальное коллективистское сознание абсолютно доверяет формулировкам общественных интересов, предлагаемым властью. Коллаборативист сам формулирует для себя представление об общественных интересах и сопоставляет их ценность с ценностью достижения индивидуальных целей. Вместе с тем, коллаборативность отличается от

горизонтального коллективизма. Коллаборативист не связан жестко с той или иной референтной группой и в принципе склонен к поиску компромиссов и сотрудничеству для достижения целей, не противоречащих его установкам.

### **3. Издержки и вознаграждения при конкуренции и сотрудничестве.**

Издержки и вознаграждения, связанные с институтами конкуренции и сотрудничества, зависят, с одной стороны, от конкретной структуры этих институтов, а с другой - от параметров окружающей среды, уровня производственных технологий, массовой культуры и социальных отношений.

Эволюция институтов определяется изменениями трансформационных и трансакционных издержек. Переход от одного института к другому возможен, если трансформационные издержки меньше приведенной разности трансакционных издержек старого и нового института<sup>3</sup>. В связи с этим необходимо сопоставить трансакционные издержки институтов конкуренции и сотрудничества. Целесообразно различать организационные и культурно-психологические трансакционные издержки. К первым относятся издержки извлечения и передачи информации, принятия решений и их реализации. Такие издержки могут быть как индивидуальными, так и общественными. Культурно-психологические издержки связаны с внутренним дискомфортом или, наоборот, с удовлетворением, которые может испытывать агент, будучи вовлеченным в конкуренцию или сотрудничество.

Попытаемся сопоставить разные типы издержек на конкретном примере: будем сравнивать конкуренцию двух одинаковых фирм в ситуации олигополии и сотрудничества между ними. Предполагаем, что на функционирование фирм влияют независимые одинаково распределенные случайные величины; каждая фирма наблюдает лишь реализации «своей» случайной величины до и после решения о выборе инвестиционных проектов, текущего технологического режима и цен. Если решение принято, то прибыль фирмы зависит от случайного фактора и от усилий, предпринимаемых персоналом фирмы. Для определенности считаем, что в ситуации сотрудничества совокупная прибыль распределяется поровну.

---

<sup>3</sup> Под трансформационными издержками понимаются издержки перехода от старого института к новому. Трансакционные издержки связаны с функционированием в рамках данного института; при этом вознаграждение («доход») учитывается со знаком минус (Полтерович, 2007).



Какой механизм более эффективен? Если пренебречь издержками механизма координации, необходимого для сотрудничества, то ответ очевиден. Сотрудничество обеспечивает

- 1) принятие решений на основе более полной информации об обеих фирмах;
- 2) экономию на эффекте масштаба при выявлении информации о спросе, при обеспечении процессов принятия решений (например, при приобретении компьютеров), при организации снабжения и сбыта, при создании инноваций, разработке и реализации проектов модернизации и расширения производства, при защите своих интересов (в условиях конкуренции фирмы вынуждены действовать по всем этим направлениям параллельно);
- 3) более надежное страхование рисков: механизм перераспределения прибыли снижает вероятность банкротства каждой фирмы вследствие неблагоприятного стечения обстоятельств;
- 4) доступ к более дешевым кредитам (в частности, вследствие третьего пункта);
- 5) возможность извлечения монопольной прибыли.

Однако координация не только требует затрат сама по себе, но и связана с разными типами оппортунистического поведения, в частности, с искажением информации, коррупцией, эффектом безбилетника, трагедией общин. В рассматриваемой ситуации у сотрудников каждой фирмы возникает соблазн, сославшись на будто бы неблагоприятные обстоятельства, уменьшить усилия по сравнению с конкурентной ситуацией: ведь при сотрудничестве часть связанных с этим потерь будет компенсирована за счет механизма перераспределения прибыли. Для предотвращения оппортунистического поведения создаются механизмы контроля, также требующие издержек. Конкуренция позволяет снизить издержки оппортунистического поведения.

Культурно-психологические издержки зависят от факторов, рассматривавшихся в п. 2В: от коллаборативности взаимодействующих индивидов, от культурных установок и моральных норм, определяющих их отношение к механизмам конкуренции и сотрудничества. В связи с этим стоит сослаться на Фрэнка Найта, основателя Чикагской школы, ставшей впоследствии оплотом экономического либерализма. В работе «Этика конкуренции», изданной в 1923 г., он писал: «Конкурентная система... далеко не соответствует нашим высшим идеалам». Рынок по Найту – несправедливая игра: в ней слишком многое зависит от случая, «в результате чего способность и усилие сводятся на нет»; в ней нет «гандикапов, как это принято в спортивных соревнованиях, когда должны встречаться участники с неравными возможностями». «Успешные бизнесмены

прославились отнюдь не благодаря тем качествам, которые считаются благородными...» (Найт, 2009, с.137-140).

Сотрудничество может возникать как результат отрицательного опыта некооперативного поведения (типичная модель - повторяющаяся дилемма заключенного). Но такой процесс формирования отношений сотрудничества требует издержек. Более эффективные механизмы базируются на развитой культуре взаимодействия и предполагают умение достигать компромисса и толерантность, высокий уровень персональной ответственности и взаимного доверия, высокую относительную ценность общих целей по сравнению с индивидуальными. В условиях значительной неопределенности важен достаточно длинный плановый горизонт участников: при таком горизонте случайное вознаграждение целесообразно поделить с партнером, рассчитывая на взаимность в будущем. Кроме того, благодаря длинному горизонту расширяется совокупность доступных для решения задач. Моральные нормы, осуждающие равнодушие к человеческим страданиям и детерминирующие высокую общественную ценность человеческой жизни, влекут за собой высокие психологические издержки жесткой конкуренции.

Выше мы сопоставляли издержки конкуренции и сотрудничества отдельных агентов. Переходя к рассмотрению общественных издержек, заметим, что сотрудничество между группой агентов может наносить ущерб третьим лицам. Для его предотвращения необходимы либо вмешательство государства, либо укорененность определенных моральных норм. В рамках рассмотренного выше примера сотрудничество, нацеленное на извлечение монопольной прибыли, наносит вред потребителю и потому в настоящее время преследуется во всех странах

Таким образом, необходимо сочетание сотрудничества и государственного регулирования. В этом случае с точки зрения и частных, и общественных интересов выбор между конкуренцией и сотрудничеством определяется соотношением выгод, указанных выше в пп. 1-4, и издержек координации.

Описанные связи во многом определили соотношение между институтами конкуренции и сотрудничества в процессе общественного развития.

Перейдем теперь к более детальному рассмотрению динамики соотношения между институтами сотрудничества и конкуренции в экономической сфере. Будет показано, что роль конкуренции, развившейся на развалинах коллективистских институтов докапиталистической экономики, в последнее столетие, особенно в послевоенный период уменьшается, в то время как роль институтов сотрудничества растет.

Здесь необходимо сделать одну важную оговорку. Сотрудничество может возникать как результат структуры предпочтений участников, в соответствии с которыми некоторым из них не безразлично положение других. Но вполне возможно, что участники, преследуя лишь эгоистические интересы, приходят к сотрудничеству как к наиболее эффективному механизму, исключающему потери противостояния (Axelrod, 2006)<sup>4</sup>. Не исключено, впрочем, что в последнем случае происходит и соответствующая модификация предпочтений, так что их структура генерирует рациональные стратегии, минуя стадию расчетов. В дальнейшем мы обращаем внимание на оба источника механизмов сотрудничества – эффективность и культурные (моральные) нормы.

#### **4. Немонотонность эволюции: сотрудничество – конкуренция -сотрудничество**

В средние века основной единицей социальной и экономической жизни в Западной Европе являлась община - сельская и городская. «Сельские общины ...объединяла экономическая база. Они управляли, распределяли и защищали выпасы и общинные лесные угодья, которые имели жизненно важное значение для большинства крестьянских семей, снабжая их дровами и подножным кормом для свиней и коз.» В городе корпорации и братства, обеспечивали «экономическую, физическую и духовную защиту своих членов. ....Контролируя труд, они более или менее эффективно боролись с обманом, браком и подделками, регламентируя производство и сбыт, они устраняли конкуренцию, будучи .... подобны протекционистским картелям.» (Ле Гофф, 2005, с. 352, 353). Ле Гофф подчеркивает, что общины не обеспечивали равенство своих членов. Для нас, однако, важно, что они опирались на коллективистскую культуру. Аналогичную роль играли общины и в докапиталистических системах других регионов – в России, Латинской Америке, Индии. Для общинного сознания была характерна избирательная форма коллаборативности, отношение к чужакам было крайне подозрительным. С другой стороны, взаимоотношения вне общины были весьма ограниченными.

Вплоть до XIX века в Европе конкуренция в современном ее понимании противоречила этическим нормам. «Коммерческая мораль того времени исходила из того принципа, что каждому гарантируется определенный круг покупателей, и другие не могут и не должны

---

<sup>4</sup> Таковы оптимальные стратегии, вырабатываемые в процессах многократного взаимодействия в рамках повторяющейся дилеммы заключенного.

захватывать принадлежащую ему область» (Кулишер, 1922, с. 75). Запрещалась реклама, порицалась политика привлечения покупателей путем снижения цен. Цехи устанавливали на производимую ими продукцию «справедливую» цену, покрывавшую издержки и включавшую «справедливую» прибыль. Если мастер при продаже отклонялся от справедливой цены в любую сторону, это рассматривалось как нарушение цеховой этики; считалось, что он ставит под угрозу благополучие всех членов цеха. (Riddle, 2001, p. 335). Таким образом, моральные нормы диктовали необходимость сотрудничества между продавцами.

Однако ситуация менялась по мере совершенствования транспорта и повышения производительности труда, обусловивших постепенный отказ от натурального хозяйства, рост специализации и торговли. Сельские общины распались. Расширение городов, приток в них населения ослабляло связи внутри городской общины, цехам все труднее было контролировать «пришлых» ремесленников и торговцев импортными товарами. Этот процесс ускорился в результате создания национальных государств. Государство, взяв на себя регламентацию производства и сбыта, было заинтересовано в ликвидации барьеров для бизнеса внутри страны (Кулишер, 1922, с. 73). Прогресс требовал расширения рынка, разрушения патриархальных связей, и это выбивало почву из-под средневековых институтов сотрудничества.

Однако, по мере возрастания роли конкуренции становилось все явственнее, что эта форма взаимодействия влечет серьезные общественные издержки. Перечислим их наиболее важные источники.

а) Успех одних фирм достигается за счет потерь их конкурентов. Проекты неудачников по расширению производства, обучению персонала, созданию новых технологий оказываются нереализованными или бесполезными – ресурсы тратятся впустую. Наиболее явным проявлением неэффективности этого типа являются банкротства.

б) Конкуренция - взаимодействие на микроуровне; в отсутствии регулирования ее некоторые существенные глобальные результаты не учитываются конкурентами и оказываются разрушительными. Так, в процессе конкуренции зарплата может оказаться ниже уровня, необходимого для воспроизводства рабочей силы, а конкурентные цены продукции (например, сельскохозяйственной) из-за наличия постоянных издержек ведут к разорению многих фирм, не выгодному для общества. Отсюда – кризисы перепроизводства, характерные для начальных стадий капитализма.

с) Из-за короткого планового горизонта решения, генерируемые конкурентной системой, нередко оказываются неэффективными на длительном временном интервале. Характерный набор примеров дает узкая специализация производства в ряде стран, не учитывающая возможных изменений мировых цен. Именно этот эффект – важнейшая причина «ресурсного проклятия». Другая группа примеров связана с неэффективным использованием природных ресурсов.

д) Еще один эффект локальности конкурентных взаимодействий – образование «пузырей» на финансовых рынках, порождающих финансовые кризисы.

е) Конкурентная система неустойчива относительно формирования рыночной власти. Поскольку крупные фирмы обычно обладают конкурентными преимуществами, «свободный» конкурентный рынок неизбежно трансформируется в ту или иную форму олигополии или даже монополии.

ф) Конкуренция приводит к избыточному неравенству, порождающему социальные издержки. Неравенство лишь частично определяется способностями и интенсивностью прилагаемых усилий. Немалую роль играет случайный успех, сама возможность которого создается обществом, которое тем самым в условиях полной свободы оказывается обделенным.

г) Конкуренция нередко сопряжена с неадекватными транзакционными издержками- избыточной рекламой, законными и незаконными приемами получения информации о конкуренте, ценовыми войнами, коррупцией.

h) Конкуренция влечет культурно- психологические издержки, о которых писал Ф. Найт (см. выше). Сейчас нередко забывают то, что было очевидно ранним критикам капитализма: «свободная» конкуренция вынужденно опирается на государственную власть и потому неразрывно связана с насилием. Речь идет не только об экономическом насилии, но, скажем, и о наказании тюремным заключением – за невыплату долгов в недавнем прошлом или за ценовой сговор - вплоть до настоящего времени.

i) Не стоит забывать об альтернативных издержках конкуренции; под упущенными возможностями здесь следует понимать в первую очередь выгоды, которые дают механизмы сотрудничества (см. выше пп. 1)-4)).

О преимуществах конкуренции уже было сказано выше: она избавляет нас от издержек координации. Их самая важная составляющая связана с проблемой безбилетника. В отличие от сотрудничества свободная конкуренция жестко наказывает тех, кто не хочет прикладывать максимальные усилия. Смягчение «наказаний», вообще говоря, ослабляет

стимулы к конкуренции. С другой стороны, ослабление жесткости конкуренции в одних сферах деятельности по отношению к другим может способствовать более эффективному распределению граждан по сферам активности.

Как утверждение о затратности конкуренции соотносится с фундаментальным результатом экономической теории – первой теоремой всеобщего благосостояния? Она утверждает, что конкурентное равновесие Парето-оптимально, т. е. эквивалентно идеальному механизму сотрудничества между потребителями и фирмами. Частичный ответ, состоит, разумеется, в том, что теорема предполагает совершенную конкуренцию, в то время как «экстерналии и провалы рынка являются не исключением, а правилом» (Стиглиц, 2011, с. 335). Не менее важно, что в теореме речь идет о равновесии – состоянии, которое является гипотетическим результатом конкуренции, но в котором конкуренция как таковая отсутствует. При этом издержки переходных режимов не учтены, а издержки, влияющие на стационарный режим, равны нулю в силу принятых предположений. Следует также отметить формальные трудности, возникающие даже в узких рамках неоклассических моделей совершенной конкуренции и свидетельствующих о ее неадекватности, либо о «несовершенстве». Речь идет, в частности, о множественности равновесий, трудностях при обосновании их устойчивости (даже локальной), неполноте рынков при учете случайных факторов, влекущей за собой неэффективность равновесия, и т. п. Не случайно С. Боулз называет теорию совершенной конкуренции «утопическим капитализмом» (Боулз, 2011).

Развитие капитализма в двадцатом веке во многом связано со смягчением и ограничением конкуренции и возрастанием роли встроенных элементов и механизмов сотрудничества. Это объясняется как стремлением уменьшить издержки, так и изменением социально-психологических установок: в конце концов, масштабы издержек вследствие проблемы безбилетника зависят, прежде всего, от укорененности моральных норм. Соответствующие механизмы можно разделить на четыре группы: институты государственного регулирования конкуренции; «смягченные» модификации механизмов конкуренции; институты гражданского общества, контролирующие конкурентные отношения; институты сотрудничества между конкурирующими фирмами.

## **5. Институты государственного регулирования конкуренции.**

Рассмотрим два, пожалуй, наиболее важных примера таких институтов.

### ***5.1. Законы о банкротстве***

«Кажется, ни один уголок нашего общества не застрахован от всеохватывающей возможности банкротства». В статье Tabb (1995), откуда взята приведенная цитата, отмечается, что ранние законы о банкротстве в западном мире, вплоть до середины 19-го века рассматривали должника как полу-преступника и предусматривали тюремное заключение (а в 18-м веке даже казнь). Лишь ближе к середине 18-го века законы о банкротстве в Англии и США начали различать мошенническое банкротство и банкротство, вызванное непредвиденными обстоятельствами. Постепенно стали учитываться интересы должника, поощряться его сотрудничество с кредиторами. Закон 1841 г., принятый в США, а чуть позднее и в Англии, допустил возможность добровольного банкротства. Было понято, что сотрудничество выгодно обеим сторонам. Законы, принятые в 70-ые годы 19-го века, предусматривали уже возможность соглашений, в соответствии с которыми должник постепенно выплачивал определенную часть своего долга. При этом его имущество не отчуждалось<sup>5</sup>. Либерализация законов была вызвана не столько соображениями гуманности, сколько неудачным опытом прежнего жесткого законодательства, посредством которого кредиторам удавалось вернуть лишь малую часть заемных средств. Дальнейшее развитие было связано с введением конкурсного управления и распространением концепции ограниченной ответственности (Freeman, Pearson, Taylor, 2006).

Современное законодательство о банкротстве стремится сбалансировать интересы всех участников, исходя из приоритета общественных интересов. Поэтому оно нацелено на сохранение временно неплатежеспособных компаний, а значит – рабочих мест и вложенных инвестиций (Смольский, 2003, с. 609).

Некоторое представление об издержках, связанных с банкротством, дают цифры приведенные в Claessens, Klapper (2002), p.28. С 1990 по 1999 г. в США обанкротились 3,7% фирм, во Франции -2,6% за тот же период, в Финляндии – 4,1% за период 1990-1998 г., а в Германии -1%.

## ***5.2. Антимонопольное регулирование***

Антимонопольное регулирование часто называют защитой конкуренции. По сути это эвфемизм, на самом деле речь идет о предотвращении ее естественных последствий. Высокие издержки конкуренции стимулируют конкурирующие предприятия к

---

<sup>5</sup> В некоторых странах аналогичное законодательство, равно как и различие намеренного и случайного банкротства были введены еще до становления капитализма (Смольский, 2003).

сотрудничеству, которое может быть выгодно либо невыгодно обществу в целом. Средневековые нормы были частично нацелены на предотвращение ущерба, но при этом тормозили развитие. После отмены этих норм и победы конкурентных механизмов, выяснилось, что конкуренция неизбежно порождает рыночную власть. Это происходит как в результате конкурентной борьбы, так и вследствие осознания участниками преимуществ сотрудничества. Поскольку этот процесс часто приводил к росту цен и вытеснению конкурентов, возникла идея «защитить» (фактически, ограничить) конкуренцию. Впервые эта идея была воплощена в Акте Шермана, принятом конгрессом США в 1890 г. Акт Шермана запрещал сговоры, явные или тайные, приводящие к ограничению торговли или любой коммерческой деятельности или монополизации. Нарушителей ожидал штраф и (или) тюремное заключение до трех лет<sup>6</sup>.

После вступления в силу Акта Шермана интенсифицировались слияния и поглощения, позволявшие обойти антимонопольные ограничения. Эти возможности были устранены после принятия в 1914 г. Акта Клейтона (Clayton) и ряда последовавших за ним законов, запрещавших слияния и поглощения, ценовую дискриминацию, координацию управления разными фирмами, если это вело к ослаблению конкуренции (Motta, 2004).

В дальнейшем антимонопольная практика в США менялась под влиянием двух противоборствующих концепций – стремлением задать формальные признаки, определяющие «вредное» сотрудничество и желанием исходить из «разумного подхода» (rule of reason), выявляя в каждом случае, действительно ли то или иное соглашение привело к уменьшению общественного благосостояния. В результате возобладал второй подход. В 80-ых годах 20-го века антимонопольное законодательство было существенно смягчено, оправдательные приговоры по обвинениям в его нарушении стали более частыми, и число таких дел резко сократилось (Motta, 2004, pp. 8-9).

В Европе шел аналогичный процесс, но со значительным сдвигом во времени. Так, в Германии контроль над картелями был впервые введен в 1923 г., при этом картели подлежали регистрации, но не были запрещены. Лишь в 1957 г. был введен запрет на ценовые соглашения. По мере становления Европейского Союза антимонопольное законодательство вначале ужесточалось, но затем наступил период смягчения. Так, уже в середине 90-ых был отменен контроль за соглашениями между малыми и средними

---

<sup>6</sup>До сих пор в ряде стран, включая США и Россию, за монопольный сговор предусмотрено уголовное наказание (Авдашева, Шаститко, 2009).



предприятиями. (Motta, 2004, p. 16). Освобождены от запрета картельные соглашения, содействующие совершенствованию производства и техническому прогрессу, в частности, имеющие своей целью исследовательские и конструкторские работы. А в 2004 г. была отменена обязательная регистрация соглашений между всеми предприятиями. Контроль за соблюдением антимонопольного законодательства возложен на сами предприятия, а бремя доказательства его нарушения перенесено на потенциального истца (Просветов, Шаститко, 2005, с. 16, 19, 20).

Оба приведенных примера демонстрируют современную тенденцию к смягчению последствий конкуренции для проигравших и усилению элементов сотрудничества при ослаблении прямого государственного контроля.

В заключение этого раздела приведем цитату из статьи 1993 г. тогдашнего президента Американской ассоциации больниц в Чикаго Д. Дэвидсона, подчеркивающую роль сотрудничества.

«Сотрудничество вовсе не означает повышения цен. Скорее, наоборот. В декабре 1992 г. административный суд отклонил иск Федеральной торговой комиссии против слияния двух больниц в Юкии (штат Калифорния). ФТК подала в суд, выдвигая обвинение в нарушении антитрестовского законодательства и нанесении вреда интересам потребителей. После рассмотрения вопроса о том, влияет ли слияние на пациентов и сообщество, судья Льюис Паркер заметил, что «... Конкуренция существовала (до слияния)... но, похоже, она увеличивала стоимость больничного обслуживания в Юкии за счет дублирования услуг». (Davidson, 1993, p. 144).

## **6. «Смягченные» модификации механизмов конкуренции**

Наряду с антимонопольным законодательством и законодательством о банкротстве имеется множество других примеров того как в процессе эволюции происходит «смягчение» конкуренции – конкурентность капиталистических рынков постепенно снижается. Очень важная тенденция – возрастание роли монополистической конкуренции, в рамках которой каждая фирма может сохранить свой рынок за счет дифференциации продукта. Конкуренция смягчается, поскольку потребитель ценит разнообразие и ориентирован на тот или иной ценовой диапазон. Дифференциация товаров растет по мере технологического развития и увеличения благосостояния. Это отчетливо проявляется в росте доли внутриотраслевой торговли между странами. Соответствующие выводы можно найти в работе Brülhart (2008), где рассматривались данные о 39 млн. двусторонних торговых потоков за 1962-2006 гг. между 56 странами по широкому кругу

отраслей. Автор показывает, что доля внутриотраслевой торговли быстро увеличивается для развитых стран, в то время как для стран Африки по-прежнему доминируют межотраслевые связи.

Среди других смягчающих конкуренцию механизмов укажем институт теньюра (не ограниченного во времени контракта) для профессоров университетов, существующий в ряде стран. Получение теньюра – конкурентная процедура, которая, впрочем, тоже смягчается благодаря многим другим возможностям найма для обладателей докторских степеней. Но, получив теньюр, профессор оказывается надежно защищенным от увольнения, даже если он мало публикуется и не слишком хорошо преподает. Чем обусловлено это пренебрежение принципами примитивного капитализма? Прежде всего, широко признано, что администрация университетов не располагает достаточной информацией ни о научном потенциале претендентов, ни об их предрасположенности к сотрудничеству с коллективом. Поэтому решение коллектива профессоров соответствующего подразделения университета играет решающую роль при найме даже в тех странах, где институт теньюра отсутствует. В пользу же теньюра имеются, по крайней мере, два существенных аргумента. Во-первых, теньюр дает профессорам свободу в выборе тематики исследований и до некоторой степени – программ обучения, избавляя преподавателей от давления администрации и попечителей. Тем самым признано, что такое давление оказалось бы вредным для общества. Во-вторых, теньюр избавляет членов коллектива от опасения, что вновь нанимаемый коллега окажется сильнее и потому его наем увеличит вероятность их увольнения. Опасения такого рода препятствовали бы найму лучших работников (см. Панова, Юдкевич, 2011). Заметим, что и в рамках теньюра мотивы голосования отнюдь не ограничиваются стремлением к максимизации общественной полезности: личные знакомства и симпатии, групповые интересы также играют роль. Тем не менее, теньюр признается эффективным механизмом на практике, имеется и целый ряд его теоретических обоснований. Следует подчеркнуть, что он получил широкое распространение лишь в двадцатом веке и, таким образом, является результатом длительной эволюции рынка преподавателей<sup>7</sup>. Наконец, немаловажно, что теньюр сочетается с механизмом конкурентного характера: зарплата теньюрных профессоров зависит от их публикационной активности и качества преподавания.

---

<sup>7</sup> В США теньюр был введен в результате длительной борьбы, которая завершилась в 1940 г. подписанием договора между Американской ассоциацией профессоров и Американской ассоциацией колледжей (Панова, Юдкевич, 2011, с. 46). Таким образом, здесь, как и во многих других случаях, развитие институтов гражданского общества сыграло важную роль в ограничении конкуренции.

Механизм теньюра используется не только в преподавании. Специалисты высокого уровня в правительственных структурах США также имеют постоянные контракты, предотвращающие, в частности, их увольнение по соображениям политической лояльности.

Важный механизм смягчения конкуренции совсем другого типа – ограничения на срок действия патентов на изобретения. Более общая проблема прав на интеллектуальную собственность (см. Попов, 2011) заслуживает подробного обсуждения в контексте философии коллаборативизма; здесь мы ограничимся лишь ее упоминанием.

## **7. Гражданское общество и сотрудничество между конкурирующими агентами**

Среди исследователей нет согласия относительно того, что следует понимать под гражданским обществом, разнятся и оценки его влияния на общественное развитие (см., например, Lyons, 2009). Несомненно, однако, что такие институты как профсоюз, ассоциация бизнеса и союз потребителей являются неотъемлемыми элементами современных экономических систем. Эти институты основаны на сотрудничестве между конкурирующими агентами; деформируя процессы конкуренции, они одновременно берут на себя функции регулирования, являвшиеся ранее прерогативой государства.

Для таких институтов нет места в идеальной модели «свободной» (совершенной) конкуренции, поскольку они претендуют на рыночную власть и на самом деле оказывают существенное влияние на цены товаров. На этом основании профсоюзы на заре их становления в Англии были запрещены. Ситуация постепенно менялась. В наше время в большинстве развитых экономик (особенно в Европе) профсоюзы оказывают решающее влияние не только на уровни заработной платы, но и на практически все условия работы наемных работников, включая безопасность, компенсации за пропуски по болезни, корпоративные пенсии, и т. п.

В ряде стран, например, в Швеции, государство не принимает участия в текущем регулировании рынка труда, не устанавливает даже минимальный уровень заработной платы. Рынок труда регулируется соглашениями между профсоюзными организациями разных уровней, объединениями работодателей и администрацией фирм. Более того, профсоюзы, исторически предназначенные для «борьбы рабочих за свои права», активно сотрудничают с предпринимательским сообществом. Как и в других сферах экономической и социальной жизни развитых стран, конфронтационные формы взаимодействия между предпринимателями и работниками используются все реже. В Ahlberg, Bruun (2005) известные исследователи особо отмечают «климат кооперации на

рынке труда» Швеции как результат недавнего развития практики коллективных соглашений. Они пишут: « В Швеции профсоюзы и ассоциации работодателей осознают интересы друг друга: например, профсоюзы всегда позитивно относятся к технологическим изменениям и другим мерам, увеличивающим производительность». Известный историк трудовых отношений Нельсон Лихтенштейн признает тенденцию к смягчению конфронтации между работниками и работодателями в развитом мире, хотя и считает, что многие исследователи преувеличивают достигнутый здесь прогресс (см. Lichtenstein, 2013).

Развитие ассоциаций бизнеса, ускорившееся во второй половине двадцатого столетия, существенно изменило институциональную систему современного капитализма. Кроме выполнения уже упоминавшейся задачи– взаимодействия с профсоюзами, эти ассоциации представляют интересы бизнеса в политической сфере и осуществляют регуляторные функции, замещая тем самым государство (например, в сфере сертификации продукции и разработки отраслевых стандартов). Кроме того, они предоставляют услуги своим членам, связанные с профессиональным образованием и производственной подготовкой, предоставлением статистической и иной информации о положении в отрасли, обменом информацией между фирмами, созданием деловых сетей и проведением дискуссий (Зудин, 2009, с. 35, 42). Тем самым, устраняется, по крайней мере, частично, провал рынка, связанный с недоиспользованием эффекта масштаба.

В последние годы возник ряд международных ассоциаций бизнеса, смягчающих систему конкуренции на международном уровне за счет введения элементов сотрудничества (Зудин, 2009, с. 53). Появился и ряд других институтов сотрудничества в экономической сфере, таких как частно-государственное партнерство или технологические платформы.

#### **8. Еще раз о предпосылках формирования институтов сотрудничества**

И государственная власть, и конкуренция опираются на насилие. Переход от насилия к сотрудничеству по мере развития общества – естественный процесс. Он становится возможным благодаря росту благосостояния и увеличению индивидуального планового горизонта, поскольку при этом краткосрочный выигрыш, нередко возникающий в результате успешной конкуренции, оказывается менее значим, нежели долгосрочный – обеспечиваемый сотрудничеством.

При длинном плановом горизонте повышается роль репутации, происходит интериоризация норм честности<sup>8</sup>. Технический прогресс уменьшает издержки сотрудничества, облегчая контакты, получение информации о партнерах, и в то же время увеличивает издержки конкуренции, связанные с силовым противостоянием или технологической гонкой. Но, пожалуй, самый важный фактор – рост доверия. Известно, что межперсональное доверие растет с увеличением благосостояния и уменьшением неравенства (см., например, *Society at a Glance...*, 2011). Указанные факторы влекут за собой, если не решение, то, по крайней мере, смягчение проблемы безбилетника, которая является главным препятствием для формирования институтов сотрудничества. Одновременно снижаются и моральные издержки. Коллективизм и индивидуализм в их крайних формах замещаются культурой конструктивного взаимодействия и поиска компромиссов. Такая культурная трансформация порождает новые институты и одновременно поддерживается ими. Тем самым преодолеваются провалы и рынка, и государства.

## 9. Заключение

Сотрудничество – один из центральных элементов ряда известных социально-экономических концепций, таких как социализм, анархизм, синдикализм, и т.п. Все они носят нормативный характер, предлагая построить общество без частной собственности и/или государства; некоторые из них отвергают необходимость каких-либо властных отношений вообще. Попытки реализации этих концепций не приводили к успеху. Так, грандиозный эксперимент, начатый в 1917 г., окончился поражением социализма в соревновании с современным капитализмом. Антагонист социализма – либерализм в его радикальном варианте настолько далек от каких-либо реалий, что его приходится

---

<sup>8</sup> Это утверждение нуждается в более детальном обосновании. Мы ограничиваемся лишь указанием на то, что в развитых странах уровни доверия и более общее - социального капитала выше, чем в развивающихся, и растут в последние десятилетия. Кроме того, ужесточаются нормы честного поведения (Anechiarico, Jacobs, 1996, pp.3-28; см. также ссылки в Polterovich, Tonis, 2005). Разумеется, даже развитые общества далеки от завершения этого процесса. Стиглиц пишет о событиях 2007 г.: «Как и в периоды многих предшествующих банковских кризисов, каждый эпизод нынешнего кризиса характеризуется отсутствием угрызений совести» (Стиглиц, 2011, с. 332).

признать утопической концепцией. Гораздо более реалистична философия социального либерализма, отводящая важную роль и рынку, и государству, и институтам демократии.

Эта философия упускает, однако, важную тенденцию, приобретающую все большее значение в последние сто лет: возрастающую роль институтов сотрудничества.

Сотрудничество предполагает добровольность участия. Властные отношения не отвергаются, напротив, как правило, предполагаются, но подчинение оказывается в значительной мере добровольным. В отличие от конкуренции сотрудничество предполагает координацию усилий, при этом конкурентные механизмы могут быть встроены в институты сотрудничества. Сотрудничество, вообще говоря, не противоречит частной собственности, хотя в некоторых случаях может опираться на ее коллективные или даже государственные формы. Такое понимание институтов сотрудничества, признание их возрастающей роли составляет основу предлагаемой в настоящей работе концепции коллаборативизма.

Нередко утверждают, что конкуренция сама по себе является механизмом сотрудничества. Заблуждение базируется на отождествлении процесса конкуренции с ее результатом, описание которого и составляет содержание так называемых моделей совершенной конкуренции. Эти модели, как и основанная на них первая теорема всеобщего благосостояния, не учитывают издержки конкуренции, связанные с банкротствами, закрытием проигравших конкуренцию проектов, параллелизмом исследований вследствие сокрытия информации от конкурентов, с ценовыми войнами, кризисами, возникающими опять-таки из-за сокрытия информации и отсутствия координации, неизбежной безработицей, ценовыми сговорами, избыточной рекламой, и т. п.

Определенную роль играют и социально-психологические (моральные) издержки. Подобно тому как пропаганда войны и культ силы в наше время в развитых странах считаются аморальными, нанесение экономического или политического ущерба своим конкурентам не следует рассматривать как благородную цель. Искусство менеджера в любой сфере состоит, прежде всего, в умении избегать конфронтации, находить компромиссы и организовывать сотрудничество. Конкуренция может использоваться как элемент сотрудничества, но при этом усилия проигравших не должны оставаться без вознаграждения.

Выше я попытался показать, что эволюция механизмов конкуренции приводит к уменьшению издержек. Прямолинейный путь их снижения, характерный для начальных этапов эволюции, не всегда результативен, поскольку приносит издержки другого рода,

связанные с провалами государства. Успех достигается по мере технологического развития и эволюции массовой культуры, создающей предпосылки для замещения механизмов принуждения институтами сотрудничества и смягчения последствий конкуренции. Повышается уровень доверия между партнерами, происходит интериоризация норм поведения, на которые опирается сотрудничество; его дамоклов меч – проблема безбилетника – перестает быть столь острым. Культурные изменения, тесно связанные с возникновением новых институтов, позволяют постепенно преодолевать провалы рынка, государства и парламентской демократии.

Таким образом, коллаборативизм опирается на реальные тенденции и в то же время предлагает новый нормативный взгляд на общественное развитие. Сокращение сферы действия и конкуренции, и государственного принуждения за счет формирования институтов сотрудничества – важнейшая тенденция мирового развития. Понимание ее движущих сил и закономерностей необходимо для создания программ реформирования институтов и экономической политики – преобразований, направленных на достижение более гармоничного общественного развития. Здесь, как мне кажется, имеется широкое поле для дальнейших мультидисциплинарных исследований.

## Литература

Авдашева С., Шаститко А. (2009). Уголовное преследование за нарушение антимонопольного законодательства: возможности и риски. Экономическая политика. № 5. С. 93–98.

Боулз С. (2011). Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция. М.: «Дело», 563 с.

Варламова А.Н. (2008). Конкурентное право России. М: ИКД “Зерцало-М”, 568 с.  
<http://www.irbis.vegu.ru/repos/7516/HTML/sod.htm>

Дьюи Д. (2003)<sup>9</sup>. Реконструкция в философии. Проблемы человека  
М. : Республика. 494 с.

Зудин А.Ю. (2009). Ассоциации – бизнес – государство. Классические и современные формы отношений в странах Запада. Препринт WP1/2009/053. М.:ГУ-ВШЭ. 65 с.

Кропоткин П. А. (2002)<sup>10</sup>. Анархия: Сборник / Сост. и предисловие Р. К. Баландина. — М.: Айрис-пресс, 576 с. (см. <http://www.klex.ru/7gb>).

---

<sup>9</sup> Впервые опубликовано в 1919г.

Кулишер И. М. (1922). Лекции по истории экономического быта Западной Европы. Часть II. Издание шестое, переработанное. Петроград: Центральное кооперативное издательство «Мысль». 360 с.

Ле Гофф Ж. (2005). Цивилизация средневекового Запада. Екатеринбург: У-Фактория. 560 с.

Найт Ф.Х. (2009). Этика конкуренции. М.: Эком. 606 с.

Панова А. А., М. М. Юдкевич (2011). Система постоянного найма в университете: Модели и аргументы. Вопросы образования, Выпуск 1, 44-72.

Полтерович В. М. (2007). Элементы теории реформ. М.: Экономика. 446 с.

Попов В.В.(2011). Надо ли защищать права на интеллектуальную собственность. Журнал Новой экономической ассоциации, № 11, 107-126.

Просветов В., А. Шаститко (2005). Анализ действующего в РФ антимонопольного законодательства и сравнение с современным правом ЕС, возможные пути повышения эффективности его применения в России. Анализ антитрастового законодательства и правоприменения в ЕС. М.: РЕЦЭП. 65 с.

Рубинштейн А.Я.(2012). Социальный либерализм: к вопросу экономической методологии. Общественные науки и современность.

Смольский А. (2003). Банкротство как общественный институт: возникновение развитие и особенности функционирования. Эковест. №3-4. 601-620.

Стиглиц Дж. (2011). Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: Эксмо, 510 с.

Струве П. Б. (1999). Социальный либерализм. В кн.: Струве П. Б. Избранные сочинения. М.: РОССПЭН. С. 412-423. (См. также [http://www.yabloko.ru/Publ/2006/2006\\_05/060522\\_struve.html](http://www.yabloko.ru/Publ/2006/2006_05/060522_struve.html)).

Ahlberg K., N. Bruun (2005). Sweden: Transition through collective bargaining. In: R. Blanpain (ed.). Collective Bargaining and Wages in Comparative Perspective. Germany, France, The Netherlands, Sweden and the United Kingdom The Hague, The Netherland: Kluwer Law International. 192 pp. (см. также <http://arbetsratt.juridicum.su.se/filer/pdf/kerstin%20ahlberg/transition%20through%20collective%20bargaining.pdf>).

---

<sup>10</sup> Это перепечатка текста из Кропоткин П. А. Анархия. Ее философия, ее идеал. Перевод с французского. Книгоиздательство "Мысль". А. Миллер, Лейпциг С.-Петербург. 1906. Впервые книга напечатана в 1896 г.



- Anechiarico, F. & Jacobs, J. B. (1996). *The pursuit of absolute integrity: how corruption control makes government ineffective*. Chicago: University of Chicago Press. 289 pp.
- Axelrod R. (2006). *The Evolution of Cooperation*. Revised Edition. N. Y.: Basic Books. 241 pp.
- Brühlhart M. (2008). *An Account of Global Intra-industry Trade, 1962-2006*. Research paper series. The University of Nottingham. 46 pp.
- Chatman J. A. , S. G. Barsade (1995). *Personality, Organizational Culture, and Cooperation: Evidence from a Business Simulation*. *Administrative Science Quarterly*, 40 , 423-443.
- Claessens S.,L. F. Klapper (2002). *Bankruptcy Around the World: Explanations of its Relative Use*. World Bank Policy Research Working Paper 2865, July. 34 pp.
- Davidson D. (1993). *Antitrust policy and real health care reform*. *Health Affairs*. Project HOPE. V. 12. No. 3.144-145. (См. русский перевод: Дэвидсон Д. Антитрестовая политика и истинная реформа здравоохранения. (<http://www.zdravinform.org/pub/USAID.1992.A.9.R.pdf>).
- Freeman M., R. Pearson and J. Taylor (2006). *The limitation of liability in British joint-stock companies, 1720-1844*. XIV International Economic History Congress, Helsinki. (<http://www.helsinki.fi/iehc2006/papers2/Pearson.pdf>).
- Lichtenstein N. (2013). *State of the Union: A Century of American Labor*. Princeton, New Jersey:Princeton University Press. 360 pp.
- Lyons M. (2009). *Measuring and Comparing Civil Societies*. *Cosmopolitan Civil Societies Journal*, Vol.1, No.1. 71-84.
- Motta M. (2004). *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge, UK:Cambridge University Press. Chapter 1. ([http://www.cea.fi/course/textbook/chapter\\_1.pdf](http://www.cea.fi/course/textbook/chapter_1.pdf)).
- Polterovich V., A. Tonis (2005). *Hiring Strategies and the Evolution of Honesty*. M.: New Economic School. (<http://mpira.ub.uni-muenchen.de/20283/>).
- Riddle J. M.(2001). *A History of the Middle Ages, 300–1500*. Kitchener, Canada: Batoche Books. 516 pp.
- Shavitt Sh., Carlos J., Riemer T.H. (2010). *Horizontal and Vertical Individualism and Collectivism: Implications for Understanding Psychological Processes*. In: M. Gelfand, C. Chiu, Y. Hong (Eds.).*Advances in Culture and Psychology*.Vol.1. Oxford University Press.
- Society at a Glance 2011: OECD Social Indicators* (2011). ([http://www.oecd-ilibrary.org/sites/soc\\_glance-2011-en/08/01/index.html?itemId=/content/chapter/soc\\_glance-2011-26-en&\\_csp\\_=7d6a863ad60f09c08a8e2c78701e4faf](http://www.oecd-ilibrary.org/sites/soc_glance-2011-en/08/01/index.html?itemId=/content/chapter/soc_glance-2011-26-en&_csp_=7d6a863ad60f09c08a8e2c78701e4faf)).

Tabb C. J. (1995). The History of the Bankruptcy Laws in the United States. *ABI Law Review*. Vol. 3:5. 5-51.

Triandis H. C., M. J. Gelfand (2012). A Theory of Individualism and Collectivism. In: Paul A. M. Van Lange & Arie W. Kruglanski & E. Tory Higgins. *Handbook of Theories of Social Psychology*. Vol.2. Chapter 51. London: Sage Publications Ltd.