

Мазин А. Л., докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики НОУ ВПО НИМБ, г. Нижний Новгород, almazin1@yandex.ru

Коваленко А. И., канд. экон. наук, доцент кафедры теории и практики конкуренции МФПУ «Синергия», г. Москва, fanta82008@yandex.ru

Справедливость и конкурентоспособность: в поисках концептуальной взаимосвязи

В статье рассматриваются категории справедливости и конкурентоспособности как многомерные теоретические концепты, сущность которых раскрывается через идеологические и прагматические контексты их содержательного наполнения.

Авторы предлагают оригинальную трактовку сущности и содержания обеих категорий, что позволяет концептуально и системно увязать категории справедливости и конкурентоспособности друг с другом.

Конкурентоспособность в понимании авторов — относительное качество субъектов экономических процессов, описывающее их сравнительно большую чем у конкурентов способность осуществлять конкурентные действия, — качество, указывающее на способность выдерживать конкурентное напряжение, т. е. долгосрочно безубыточно присутствовать на релевантном конкурентном рынке.

Справедливость в трактовке авторов — это особая имманентная характеристика функционирующих общественных институтов экономических отношений, которая отражает соответствие наблюдаемых конкурентных взаимодействий субъектов (и их результатов) конвенциональной логике естественного и закономерного функционирования институтов экономической конкуренции, и тем самым справедливость обеспечивает общественное признание совокупных экономических результатов конкуренции, не вызывающих у ее субъектов сомнений в эффективности конкурентного функционирования экономической системы.

Авторы утверждают, что совокупные общественные представления о справедливости результатов конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов, т. е. о закономерности и «правильности» итогового распределения ограниченных экономических ресурсов между конкурентами (включая присвоение добавочной стоимости), формируют объективные предпосылки для измерения конкурентоспособности экономических субъектов.

Авторы выявляют концептуальную связь конкурентоспособности и справедливости, системно проявляющуюся на разных (макро-, мезо- и микро-) уровнях национальной экономики.

В зависимости от выбора базового концепта можно осмыслить справедливость конкуренции и конкурентоспособности и описать справедливость институтов как фактор обеспечения конкурентоспособности субъектов разных уровней экономической системы.

Ключевые слова: справедливость конкуренции, способы распределения ресурсов, титульная модель конкуренции, конкурентоспособность фирмы, справедливость института, конкурентоспособность страны, доверие населения.

Введение

Основная задача данной статьи — исследовать возможность концептуальной связи понятий «справедливость» и «конкурентоспособность».

Данная задача вытекает из проблематики адвокатирования конкуренции в части теоретического обоснования целесообразности любых попыток применения к конкуренции как экономическому институту интуитивного понимания справедливости,

как это понятие используется на бытовом уровне.

Методология системного подхода предполагает наличие связи между любыми двумя случайно взятыми концептами, даже такими, которые являются самостоятельными и основными элементами в разных теоретических системах и идеологических контекстах.

Предварительно мы рассмотрим интуитивное понимание справедливости — то, как это понятие употребляется на бытовом уровне в применении к базовым экономическим категориям.

Далее будут раскрыты специфические контексты использования обсуждаемых категорий, которые свидетельствуют о кажущейся противоположности данных понятий при ответе на вопрос о лучшем способе распределения ресурсов.

Потом раскроем содержание понятия «справедливость» в контексте социологии и моральной философии.

Рассмотрим также содержание понятия «конкурентоспособность» в контексте экономической теории и теории управления.

Будут предложены авторские трактовки сущности и содержания обеих категорий и представлена попытка выявить концептуальную связь обеих категорий, подкрепленная примерами, возникающими на разных уровнях (микро-, мезо- и макро-) экономических отношений.

Справедливость против конкуренции

Одной из задач адвокатирования конкуренции является теоретическое обоснование целесообразности любых попыток применения к базовому экономическому институту конкуренции интуитивного понимания справедливости, как это понятие обычно используется на бытовом уровне.

Справедливость — категория, с одной стороны, оценочная, с другой стороны, очевидная, и рассуждать о ней очень непросто.

Слишком зыбко и неопределенно это понятие, слишком много возникает разногласий, когда люди начинают рассуждать и спорить о ней, особенно если затронуты их интересы. Это естественно: если на интересы человека или группы людей кто-то посягает, очень легко сделать вывод, что это несправедливо. Таким образом, справедливость или несправедливость каких-то действий или их результатов, как правило, оценивается субъективно, и можно говорить о стремлении людей к справедливости *для себя*.

В то же время стремление к справедливости *для всех* также присуще очень многим, хотя и не всем. Немало людей просто хотят верить в то, что существует «справедливость на белом свете», «высшая справедливость». Иные же не без основания полагают, что защитить их и всех остальных от несправедливости может наличие законов или устанавливаемых обществом «правил игры», если, конечно, эти законы и правила соблюдаются и существуют механизмы (институты), побуждающие их соблюдать, наказывающие за нарушение и т. д.

Люди и различные группы людей постоянно вступают в конкуренцию; в итоге кто-то побеждает, а кто-то терпит поражение. Проигравшие нередко предъявляют претензии (конкурентам, обществу, государству), доказывая, что победившая сторона нарушила правила, вела себя нечестно и победы не заслужила. Несправедливыми могут быть объявлены как результаты, так и методы конкуренции и даже правила, по которым она проходила.

Убежденность людей в несправедливости тех или иных событий и процессов, которые происходят сегодня или происходили в прошлом (с ними, с другими людьми, в обществе) нельзя недооценивать, даже если эта убежденность не слишком обоснована или кем-то внушена. Так, если миллионы россиян считают, что приватизация в России была проведена несправедливо и состояния нынешних миллиардеров — это

несправедливые, не заслуженные ими состояния, то это — институциональная реальность, с которой надо считаться. Правы люди или нет — это другое дело.

Если значительное число граждан считают несправедливым распределение доходов и богатства, убеждены в безнаказанности мздоимцев и коррупционеров, не доверяют политической и бизнес-элите, это серьезно ослабляет страну и создает риски, способные не только усиливать отток капитала и эмиграцию молодежи, но при определенных обстоятельствах приводить к социальному взрыву.

Недоверие населения к действиям власти (в том числе оценка этих действий как несправедливых) подрывает конкурентоспособность страны и ослабляет ее позиции в вечном соперничестве с другими странами, как дружественными (все хотят дружить с сильными), так и с не очень дружественными, готовыми воспользоваться подобным ослаблением и получить от него как экономические, так и политические выгоды. Не говоря уже о странах откровенно враждебных.

Контексты употребления

По контексту употребления можно понять, что рассматриваемые категории не относятся к одной сфере знаний и не имеют единого теоретического базиса.

Конкурентоспособность — категория экономическая и управленческая, она является предметом экономической теории, поведенческой теории конкуренции, теории предпринимательства, теорий маркетинга и стратегического менеджмента.

Справедливость как категория социально-философская, морально-этическая является предметом теорий этики (моральной и политической), философии, теоретической социологии и политологии.

Более того, понятия справедливости и конкурентоспособности могут рассматриваться как идеологические оппозиции.

Как известно, практика экономического хозяйствования предлагает нам несколько механизмов распределения ограниченных ресурсов:

- случайное распределение;
- очередность по времени обращения;
- властный приказ (административно-распорядительный порядок);
- механизм рыночной конкуренции (невидимая рука рынка);
- другие механизмы и их комбинации.

Из всего многообразия распределительных механизмов экономическая теория фокусируется на двух, которые она постулирует как смысловые оппозиции:

— с одной стороны, стихийный, саморегулируемый непрекращающийся процесс заключения и исполнения частных соглашений между продавцами и покупателями по обмену благами;

— с другой стороны, система спланированных регулирующих решений властного субъекта по проектированию, регулированию и контролю обменов благами между субъектами, лишенными экономического суверенитета.

В первом случае логика функционирования механизма такова: совокупность беспорядочных рыночных контактов в итоге определяет конкурентную цену продукта (равновесную цену), текущий объем рынка продукта и наиболее эффективные предпринимательские практики, обеспечившие самому продуктивному субъекту конкурентное преимущество над окружением.

Во втором случае логика функционирования механизма иная: сначала управляющий субъект разрабатывает плановые показатели объема рынка и средней рыночной цены, проектирует все цепочки добавленной стоимости, координируя контрактную деятельность хозяйствующих субъектов, опираясь в том числе на принцип справедливости. А после этого происходит практическая реализация запланированных обменов благ.

При этом рыночное распределение ресурсов обнаруживает наиболее конкурент-

тоспособных субъектов и, таким образом, содержательно формирует категорию конкурентоспособности, а административное распределение ресурсов базируется (хотя бы номинально) на принципе справедливости.

И результирующие показатели конкурентоспособности субъектов, и принцип справедливости распределения ресурсов успешно используются для обоснования, объяснения и оправдания полученных результатов.

При таком сопоставлении может показаться, что в пространстве интенсивной рыночной конкуренции хозяйствующих субъектов нет необходимости и места для применения категории справедливости — ее полностью заменяет указание на способность субъекта эффективно конкурировать. Успех в конкурентной борьбе указывает на высшую, объективную, непостижимую, но эмпирически данную нам экономическую справедливость.

Если ресурс получает тот, кто его больше ценит и эффективнее его использует, то в «справедливости» уже нет необходимости — ее место заняла конкуренция.

Отсюда может показаться, что справедливость и конкурентоспособность — характеристики элементов, принадлежащих к разным философиям, логикам, к разным экономическим реальностям.

Но это не так. И в том, как экономическая теория противопоставляет рынок и властное регулирование, уже кроется определенное лукавство: известно, что граница между рыночным и приказным распределением ресурсов — это граница фирмы, как она описывается экономической теорией фирмы. Внутри фирмы ресурсы распределяются по приказу, между фирмами ресурсы распределяются рынком.

Приказной порядок распределения ресурсов также выражается в любых воздействиях государства на экономические процессы: специальные налоговые режимы и льготы, отраслевые субсидии и субвен-

ции, программы государственной поддержки отдельных видов бизнеса, таможенно-тарифное регулирование внешней экономической деятельности. Эти и любые иные проявления национального протекционизма осуществляются с помощью административно-распорядительного порядка распределения экономических ресурсов в любом государстве, независимо от степени либерализации его экономики. Подобно тому как бюджетный комитет корпорации принимает решение о финансировании служб и подразделений, являющихся не центрами прибыли, а центрами затрат, так и в странах плановой экономики наблюдается финансирование отраслей, характеризующихся «плановой убыточностью».

Таким образом, два разных способа распределения ресурсов могут сосуществовать и соседствовать в одной экономической реальности. Следовательно, и теоретические концепты, призванные объяснять результаты функционирования таких распределительных механизмов, тоже являются элементами единой системы теоретических знаний.

Что такое справедливость?

Справедливость — социально-философская, этическая категория, обозначающая соответствие между действиями и результатом, «деяниями и воздаяниями» как двумя элементами системы: результатами экономических процессов (рыночных обменов) и представлениями (идеальными ожиданиями) о должном результате.

Как известно, любой теоретический конструкт может иметь дескриптивную и/или прескриптивную функцию:

Дескриптивная (описательная) функция выражается в том, как понятие описывает и объясняет мир каков он есть.

Прескриптивная (предписывающая, нормативная или императивная) функция выражается в том, как понятие объясняет субъектам, что они должны делать.

Дескриптивная функция понятия справедливости выражается в том, что этим свойством описывается естественный порядок вещей, внутренний принцип существования природы.

В социальной философии справедливость — это мера обращения благ внутри социума, отражающаяся на результатах отношений распределения, воздаяния или обмена.

Прескриптивная функция справедливости выражается в описании социально-го и нравственного идеала, в том, какими должны быть результаты всех экономических процессов.

Сущность справедливости заключается в том, что это ценностный, идеальный норматив, обозначающий соответствие экономических фактов (результатов экономических процессов) идеальным представлениям о должном результате функционирования экономических процессов.

Справедливость обозначает соответствие любого экономического результата и представления о нем. Таким образом, справедливость может использоваться как свойство общественных институтов.

Конкурентоспособность как теоретический концепт

Теперь раскроем содержание понятия «конкурентоспособность». В общей теории поведенческой конкуренции и конкурентоспособности данная задача уже считается решенной, так как многочисленные научные публикации на данную тему способствуют формированию четкого и строгого научного понятия.

Как справедливо отмечает В. Ш. Каганов, «по сути, концепция конкурентоспособности представляет собой методологический прием, заключающийся в распространении на разные множества объектов (страны, отрасли, регионы, ресурсы, институты, компании, продукты, работников) конкурентно-соревновательного подхода, ког-

да все элементы одного множества уподобляются конкурирующим хозяйствующим субъектам на едином конкурентном поле. При этом сама конкурентоспособность представляется как аналогия успеха, лидерства, превосходства, преобладания, преимущества одних объектов над другими, независимо от того, к какому множеству объектов применяется концепция» [Каганов, 2011, с. 101].

Можно использовать следующее, нестрогое определение в качестве рабочего: конкурентоспособность — это свойство субъекта, указывающее на его способность выдерживать конкуренцию с себе подобными, совершать конкурентные действия сравнительно лучше конкурентов [Коваленко, 2013, с. 67, 72].

В данном определении есть две ранее уже отмечавшиеся [Коваленко, 2013, с. 76] составляющие:

1) конкурентоспособность проявляется как итог рыночного сравнения совокупности конкурентных действий субъекта и его конкурентов;

2) конкурентоспособность объясняется как свойство, имманентно присущее одним субъектам в большей степени, чем другим.

При этом согласно теории конкурентоспособности само это свойство экономических субъектов (фирм) может проявляться в объектах (конкурентоспособная продукция) и распространяться на других субъектов (работников, сообщества, этносы). Таким образом, конкурентоспособность проявляется у субъектов на разных уровнях экономической системы: внутрифирменном, отраслевом, рыночном, национальном, глобальном.

Конкурентоспособность как категория в своей дескриптивной части описывает обеспечивающие ее факторы и способы ее оценки на разных уровнях.

В своей прескриптивной части категория конкурентоспособности выражает свойства, характеристики и качества, необходимые конкурентоспособному субъекту; она

объясняет способы повышения / обеспечения конкурентоспособности, предписывает, каким образом одни субъекты должны превзойти других в конкурентном взаимодействии.

Предписывающая функция понятия конкурентоспособности выражается в формировании и использовании отдельного критерия для оценки конкурентного процесса — критерия конкурентоспособности. Другими словами, теперь любой конкурентный процесс, происходящий на любом поле в любой сфере конкуренции, можно оценить в отношении того, насколько он стимулирует соперников к повышению их конкурентоспособности.

Две модели конкуренции

Для более четкого различения данных аспектов конкурентоспособности нам поможет предложенное Дж. МакКалумом описание двух моделей конкуренции: модель титула и модель обладания [MacCallum, 1993].

Модель обладания связывает конкуренцию с борьбой за ресурс «любыми средствами» и предполагает полную концентрацию на самом предмете конкуренции (ресурсе — необходимом, ограниченном и одинаково доступном конкурентам). Борьба здесь считается конкурентной, потому что освоение ресурса одним конкурентом тем самым причиняет вред другому конкуренту. В данной модели сам факт обладания имеет большее значение, чем то, какими действиями оно было достигнуто и какими свойствами победителя обеспечено.

Модель титула связывает конкуренцию с понятиями «заслуги» или «права на что-либо» и «награды». Здесь конкурентные ситуации рассматриваются как проверки или испытания субъектов на превосходство в том или ином отношении. В данной модели ресурс следует за титулом. В таком смысле конкуренция должна разворачиваться по определенным правилам,

позволяющим выделить и сопоставить конкретные свойства субъектов, а сами субъекты должны проявить в своих конкурентных действиях именно то качество (конкурентоспособность, скорость реакции, высокое качество, низкие цены и др.), которое позволит им рассчитывать на «титул», подразумевающий право на оспариваемый ресурс.

Поэтому конкуренция в модели титула должна быть организована таким образом, чтобы проверять наличие у субъектов свойства «конкурентоспособности», т. е. так, чтобы «конкурентоспособность» была выделена из всех свойств и качеств конкурентов, и только она одна и определяла бы исход их конкуренции. Именно в титульной модели конкуренции возникает основание для различения в конкурентном взаимодействии субъектов честных и нечестных действий, допустимых и недопустимых приемов, искусственно созданных и естественных конкурентных преимуществ и т. д.

В модели обладания конкурентоспособность проявляется как средство достижения результата, в модели титула — как проверяемое свойство, дающее право на обладание ресурсом.

В модели обладания: главная идея — получить или добиться необходимых предметов или состояний; при этом приоритетно удовлетворение потребностей и игнорируется соответствие достоинств и преимуществ соперников полученным результатам конкуренции.

В модели титула главная идея — выявить и сравнить навыки или свойства соперников, формирующие их относительные превосходства или достоинства; при этом приоритетна демонстрация искомых свойств и игнорируется степень удовлетворения их потребностей.

В отличие от конкуренции в модели обладания, титульная модель конкуренции реализуется в четко определенный период времени, с ограниченным перечнем допустимых конкурентных действий.

Нетрудно заметить, что в модели обладания нет необходимости в иных критериях приемлемости и способах оправдания результатов конкуренции, кроме самого факта обладания ресурсом.

И только в титульной модели конкуренции для обоснования приемлемости результатов соперничества и для объяснения распределения рыночного вознаграждения используется отдельный критерий, отражающий наличествующие свойства конкурентов.

Конкурентоспособность представляется нам закономерным результатом дальнейшего развития титульной модели конкуренции. И в этом контексте конкурентоспособность имеет двойственную природу — она является одновременно и совокупностью свойств победителя, и титулом, которым победитель награждается.

Титульная модель

В выборе между двумя описанными выше моделями конкуренции помогает вопрос о ценности конкуренции и ее целесообразности. Конкуренция является не самоцелью, а средством для достижения целей устойчивого развития. Иначе недобросовестная конкуренция не была бы законодательно запрещена, а ожесточенная, хищническая конкуренция не порицалась бы отраслевым сообществом.

Очевидно, что не любые конкурентные действия субъектов допустимы для определения более конкурентоспособного соперника. Только правила игры и титульные свойства конкурентоспособности могут обеспечить эффективное сочетание форм конкуренции, способствующее устойчивому развитию экономической системы.

Между данными моделями есть важное различие. В модели титула присутствует управляющий субъект — индивидуальный или коллективный. Отраслевое сообщество или компетентный орган исполнительной власти не полагается на «невидимую руку

рынка», а пытается собственными действиями и мерами создать условия для ее лучшего функционирования, а также обеспечить дополнительные критерии оценки эффективности и закономерности результатов конкуренции.

В модели титула может присутствовать властный субъект, обеспечивающий выполнение правил игры и награждение победителя. Но кто будет тем арбитром, который следит за правилами конкуренции за титул, кто определяет правила игры, соблюдение которых обеспечивает приемлемость результатов конкуренции?

Если есть властный субъект, определяющий правила игры и награждающий титулом, тогда данная титульная конкуренция вписана в регулирующий (приказной) способ распределения.

Социология рынков

Помимо органа власти, следить за реализацией конкуренции по титульной модели может отраслевое сообщество как особый социальный субъект. В таком случае в рыночном распределении ресурсов не участвует командно-административная система государства. Порядок распределения — чисто рыночный, не приказной. Но при этом реализуется титульная модель конкуренции. Для того что бы пояснить данный случай, перейдем на поле социологии.

По своей сути экономические процессы и процессы управления есть процессы социальные, одним из идеалов которых является справедливость.

В. В. Радаев в своей работе «Социология рынков: к формированию нового направления» [Радаев, 2003] отмечает три важных аспекта понимания конкуренции как социального процесса.

1. Конкуренция предполагает *социальные контакты*. Участники рынка не выступают в качестве автономных агентов, они включены в переплетающиеся деловые сети. В этих сетях участники рынка не толь-

ко наблюдают за действиями конкурентов, улавливая ценовые сигналы, но вступают между собой в непосредственные социальные взаимодействия.

2. Конкуренция предполагает *установление согласованного порядка (negotiated order)* [Fligstein, 2001] посредством конвенциональных и поддерживаемых правил. Существует определенное число ведущих участников рынка, которые пытаются контролировать конкурентную ситуацию и вырабатывать правила поведения на рынке. Для этого ими предлагаются специфические концепции контроля и делаются попытки навязать их другим участникам рынка и регулирующим государственным органам.

3. Конкуренция выступает как *символическая борьба*. Рынок в сильной степени сегментирован по типу продуктов и услуг, способам их продвижения, характеру фирм, предоставляющих данный продукт или услугу. «Столбление» рыночных ниш происходит здесь с помощью формальных и неформальных статусов-маркеров (брендов), увязанных с культурно обусловленными стилями потребления.

Таким образом, согласно социологической теории рынков объективные предпосылки для измерения конкурентоспособности экономических субъектов формируются в совокупности представлений хозяйствующих субъектов о справедливости результатов своего конкурентного взаимодействия.

Конкурентоспособным субъектом является тот, кто признается таковым конкурентным окружением. Совокупность самостоятельных действий каждого конкурента приводит к формированию результатов соперничества за титул.

Распределение рыночных статусов между участниками конкурентного взаимодействия происходит, если они достигли консенсуса о закономерности и «правильности» итогового распределения ограниченных экономических ресурсов между конкурентами (включая присвоение добавочной стоимости),

Сущность категорий и их рабочие определения

Сущность конкурентоспособности в том, что это относительное свойство субъектов, так оно как возникает у субъектов по отношению к определенному рынку и его игрокам.

Сущность справедливости в том, что это идеальный норматив, ценность, обозначающая соответствие экономических фактов (результатов экономических процессов) идеальным представлениям о должном результате (функционировании экономических процессов).

Определение конкурентоспособности

Конкурентоспособность — управляемое, относительное качество субъектов экономических отношений, описывающее их, большую чем у конкурентов, способность осуществлять конкурентные действия; качество — указывающее на способность выдерживать конкурентное напряжение, т. е. долгосрочно безубыточно присутствовать на релевантном конкурентном рынке.

Определение справедливости

Справедливость — особая имманентная характеристика объективно функционирующих общественных институтов экономических отношений, которая отражает соответствие наблюдаемых конкурентных взаимодействий субъектов (и их результатов) конвенциональной логике естественного и закономерного функционирования институтов экономической конкуренции.

Концептуальная увязка

И справедливость, и конкурентоспособность являются концептами, которые выступают основными и самостоятельными элементами в релевантных сферах знаний.

Концептуальная увязка осуществляется методологически просто — назначаем одну

из категорий базовой доктриной, применяем ее теоретическую систему ко второй категории, которая вписывается как элемент системы.

Если мы рассматриваем *справедливость* как базовую доктрину, тогда приоритетным является определение справедливости любых хозяйственных операций, экономических процессов, действий и явлений, в том числе и конкурентоспособности.

Можно рассматривать справедливость конкурентоспособности как концепции в смысле взаимного соответствия ее реального и титульного содержания. То есть конкурентоспособность будет справедливой концепцией, если титул получит действительно конкурентоспособный субъект.

Можно рассматривать справедливость конкурентоспособности как института в смысле соответствия результатов его функционирования справедливому распределению ресурсов. То есть конкурентоспособность будет справедливым институтом, если распределение ресурсов будет наиболее справедливым.

Справедливость конкуренции и конкурентоспособности — соответствие результатов правилам игры и титулу.

Справедливая конкуренция — вознаграждающая самого конкурентоспособного.

Например, важным принципом рыночной конкуренции, обеспечивающим эффективность распределения ресурсов, является принцип обеспечения всем конкурентам равных условий предпринимательской хозяйственной деятельности, равных прав на осуществление конкурентных действий. Мерами обеспечения равных возможностей субъектов конкурировать создается «конкурентная справедливость», справедливость конкуренции.

Для каждой отдельной фирмы именно в реализации ее конкурентоспособности выражается высшая экономическая справедливость.

Если мы считаем базовой доктриной **конкурентоспособность**, приоритетным

является определение влияния на конкурентоспособности субъектов разных уровней экономической системы (фирм, стран, отраслей, регионов, индивидов) коллективного представления о справедливости экономических результатов их функционирования. В этом смысле можно последовательно раскрывать зависимость показателей конкурентоспособности отдельной фирмы, отрасли, региона, страны от общественного консенсуса по поводу справедливости получаемых экономических результатов.

Справедливость обеспечивает общественное признание совокупных экономических результатов конкуренции, не вызывающих у ее субъектов сомнений в эффективности конкурентного функционирования экономической системы.

Справедливость, точнее, ее субъективное восприятие гражданами страны, можно определить как своего рода неформальный институт, оказывающий влияние на конкурентоспособность экономической системы в целом. Кроме того, можно анализировать эту проблему не только на макро-, но и на микроуровне: способствует ли справедливое поведение фирмы (в глазах ее клиентов или работников) повышению ее конкурентоспособности на различных рынках?

Рассмотрим вначале первый аспект проблемы: влияет ли оценка гражданами страны событий, происходящих в стране (в том числе их справедливости), на ее конкурентоспособность.

Макроуровень и факторы конкурентоспособности России

Как воспринимают и оценивают российские граждане соотношение справедливости и несправедливости в нашем обществе? Об этом можно судить, анализируя разные источники информации, хотя не все из них вызывают доверие. Это многочисленные публикации ученых и публицистов в средствах массовой информации, это еще более

многочисленные публикации в Интернете; это результаты выборов, прямо или косвенно свидетельствующие о доверии граждан к тем или иным политическим партиям или лидерам; это, наконец, протестные акции граждан, отчаявшихся «достучаться» до власти иными способами. Россиян особенно возмущают тотальная и безнаказанная коррупция, откровенная и демонстративная роскошь магнатов и чиновников, иногда — нечестные выборы и т. п.

Но имеет ли какое-то отношение субъективная оценка справедливости в российском обществе (от спокойной или равнодушной до крайне негативной) к конкурентоспособности страны, ее экономики?

Да, имеет, и самое непосредственное.

Конкурентоспособность российской экономики по сравнению со многими странами мира выглядит весьма неутешительно. Если в 2008–2009 гг. в рейтинге глобальной конкурентоспособности наша страна занимала 51-е место, то к 2010–2011 гг. она откатилась на 63-е место. В 2014 г. Россия несколько улучшила свои позиции, но последствия ситуации на Украине могут в дальнейшем их снова ухудшить. Об этом говорилось на Всемирном экономическом форуме, состоявшемся 3 сентября 2014 г., в докладе «Глобальная конкурентоспособность 2014–2015». В исследовании, в основу которого легла обработка общедоступных данных и результатов опроса 14 тыс. руководителей компаний в 144 государствах, Россия заняла 53-е место¹. В табл. 1 содержится информация об основных показателях конкурентоспособности России, на основе которых определен этот суммарный рейтинг.

Отметим, что первые 12 показателей являются основными, и именно на их основе рассчитывается итоговый индекс для всех стран. Последние два показателя приведены в качестве дополнительных.

¹ The Global Competitiveness Report 2014–2015. World Economic Forum. www.weforum.org/gcr.

Представленные данные позволяют сделать важные выводы. Россия по-прежнему привлекательна для многочисленных партнеров благодаря размерам своего внутреннего рынка; не случайно по данному показателю страна занимает 7-е место. Относительно неплохо, по крайней мере, не позорно, выглядит показатель «макроэкономическая стабильность» (31-е место). Сказывается многолетнее положительное сальдо торгового баланса: благодаря экспорту углеводородов и металлов удалось накопить значительные золотовалютные резервы. По ряду других факторов глобальной конкурентоспособности Россия выглядит просто удручающе. При этом очевидно, что факторы эти взаимосвязаны. Так, низкий технологический уровень (59-е место) и инновационный потенциал предприятий (65-е место) влияют на очень низкую конкурентоспособность компаний (86-е место) и крайне низкую эффективность рынка товаров и услуг (99-е место).

Какие из вышеприведенных показателей конкурентоспособности имеют непосредственное отношение к справедливости и ее субъективному восприятию гражданами страны? Прежде всего это качество институтов (97-е место).

Институты представляют собой устойчивый комплекс правил, принципов, норм, установок, учреждений и механизмов, определяющих функционирование экономики и поведение субъектов экономических и социальных отношений. Институты бывают государственные и негосударственные, формальные и неформальные. Институциональные функции, осуществляемые государственными организациями, реализуются законодательными и правоохранительными органами, органами власти, социального обеспечения и т. п. Профсоюзы — институты хоть и негосударственные, но также формальные. К неформальным институтам, влияющим на поступки людей, можно отнести национальные, местные или семейные традиции, обычаи, правила и нормы поведения,

Таблица 1. Показатели России в Рейтинге глобальной конкурентоспособности в 2014–2015 гг.

Table 1. Data of Russian Federation in The Global Competitiveness Index (2014–2015)

Основные показатели конкурентоспособности	Место РФ
Размер внутреннего рынка	7
Макроэкономическая стабильность	31
Высшее образование и профессиональная подготовка	39
Инфраструктура	39
Эффективность рынка труда	45
Здоровье и начальное образование	56
Технологический уровень	59
Инновационный потенциал	65
Конкурентоспособность компаний	86
Качество институтов	97
Эффективность рынка товаров и услуг	99
Развитость финансового рынка	110
Коррупция и фаворитизм	92
Доверие к независимости судебной системы	109
<i>В целом</i>	<i>53</i>

религиозные догмы и предписания, привычки людей, их предубеждения и т. п.

Низкое качество институтов в России, отмечаемое не только зарубежными, но и отечественными исследователями, имеет очень серьезные последствия для экономики страны. Данный фактор, по сути, является комплексным, поскольку ряд других, представленных в табл. 1, являются его продолжением или детализацией: «коррупция и фаворитизм», «доверие к независимости судебной системы», «развитость финансового рынка». Крайне низкое место по всем этим показателям объясняется не просто неудовлетворительной работой государственных структур и органов власти, действительно пронизанных «фаворитизмом и коррупцией». В России критически ослаблены такие базовые институты, регулирующие всю систему экономических отношений, как институты собственности и дове-

рия. В то же время гипертрофированную роль приобрел и стал, по сути, системообразующим неформальный институт коррупции. Именно эти институты имеют самое непосредственное отношение к справедливости и ее оценке гражданами страны: незащищенность от чиновников и разгул коррупции представляются людям особенно несправедливыми. Именно эти институты (точнее, та роль, которую они играют) особенно негативно влияют на конкурентоспособность страны.

Конкурентоспособность страны, справедливость и институт собственности

Институт собственности в России всегда был проблемным. В течение многих веков государство, как бы оно ни называлось и каким бы ни было его политическое устрой-

ство, всегда (или почти всегда) могло отобрать у человека любую собственность, любое имущество. В подобных исторических условиях институт частной собственности был изначально ослаблен, что подрывало стимулы к предпринимательской деятельности и иным формам экономической активности. Ситуация стала улучшаться лишь к концу XIX в.

В советское время всеобщее огосударствление, массовая экспроприация и конфискация, раскулачивание и т. п. продолжили и углубили традиции неуважения к частной собственности. Впоследствии государство неоднократно отбирало у людей их сбережения: денежными реформами (1947 г., 1961 г., «Павловской» 1991 г.), отказом от выплат по государственным послевоенным облигациям (в 1950-е годы эти выплаты были отложены на 20 лет), высокой инфляцией 1992–1994 гг., «съевшей» практически все сбережения граждан. В подобных условиях серьезно ослаблялись стимулы, побуждающие людей сберегать деньги и приумножать личную собственность. И сегодня нежелание многих россиян сберегать осложняет инвестирование отечественной экономики (преобразование сбережений в инвестиции — другая проблема, связанная с эффективностью кредитно-банковской системы).

В какой мере посягательство на собственность (имущество) может оцениваться как проявление именно несправедливости? Оценка, как и всегда, окажется субъективной. Если на частную собственность претендует государство, то для него, точнее, для чиновников, действующих от его имени, подобной проблемы просто не существует; достаточно объявить о целесообразности огосударствления (экспроприации). Люди, подвергающиеся подобным действиям, конечно, оценят их как несправедливые. Реакция же остальных граждан может быть разной. Посягательство, в том числе со стороны государства, на чужую собственность нередко вызывает у наших соотечествен-

ников не гнев или сочувствие (такое, впрочем, тоже бывает), но, скорее, удовлетворение и даже злорадство. Подобная реакция связана не просто с завистью, эгоизмом и равнодушием, но и с непониманием значимости для общества собственности как института. Уважение к институту собственности воспитывается десятилетиями или даже столетиями в результате укрепления традиций уважения к частной собственности, когда законы и правоприменительная практика постепенно формируют у людей соответствующие взгляды, обычаи и привычки, когда любое незаконное посягательство на частную собственность воспринимается ими как несправедливость.

Следует учитывать, что для нашей страны понятия справедливости и законности никогда не были тождественными. Так, в СССР законодательство предусматривало значительно более жесткое наказание за посягательство на общественную собственность, чем на личную (о частной в то время речи не было). Общественная мораль, напротив, воровство социалистической собственности воровством почти не считала; работник, уносящий с предприятия производимую (нередко им же самим) продукцию, используемые инструменты и т. п., назывался «несуном». Конечно, «несунов» ловили и наказывали (в 1970–1980-е годы уже не слишком строго), но сам термин отражал тот факт, что в общественном сознании понятия «несун» и «вор» синонимами не были. В то же время привычка воровать у государства разлагала людей, приучая их к моральной дозволенности присвоения чужого имущества.

В современной России формальные институты (к ним, в частности, принадлежат как сами законы, так и государственные структуры, отвечающие за их соблюдение) по-прежнему часто вступают в конфликт с институтами неформальными: традициями, обычаями, привычками людей и т. п. К тому же эффективность судебной системы и, главное, доверие к ней в обществе се-

годня явно недостаточны, и в глазах миллионов наших сограждан по-прежнему актуальна поговорка «закон — что дышло: куда повернул, туда и вышло».

Посягательство на собственность, имущество — это не просто несправедливость, не просто нанесение обиды или потерь тем или иным людям или группам людей. Незащищенность собственности конкретных людей приводит к ослаблению, расшатыванию института собственности — фундаментального общественного института, без которого ни о какой конкурентоспособности страны говорить не приходится.

В современной России собственники по-прежнему ощущают себя незащищенными. Например, собственники земли могут лишиться ее по распоряжению чиновников, если те сочтут необходимым изъятие этой земли в пользу государства (как это было в Сочи перед Зимней олимпиадой 2014 г.). При этом размер компенсации также определяется чиновниками и часто далек от рыночной цены отбираемого имущества.

Объекты интеллектуальной собственности (в том числе песни, фильмы, книги и другие произведения искусства) воруют, копируют и тиражируют в теневом секторе экономики без всякого вознаграждения их авторам. Реальной борьбы с подобным «пиратством» почти не ведется.

Огромной проблемой в России стало *рейдерство* — своего рода неформальный институт перераспределения собственности. В качестве инструмента захвата (отъема) предприятий используются коррумпированные суды и прорехи в законодательстве. Объектом захвата, как правило, становятся успешные, эффективные предприятия, достаточно крупные, чтобы представлять для захватчиков интерес. Малый, и особенно микробизнес, интереса не представляет; мощные и очень крупные предприятия нередко находят ресурсы для защиты. Труднее всего средним предприятиям, которые, успешно развиваясь, в перспективе могли бы стать более крупными.

По мнению многих исследователей, рейдерство серьезно тормозит развитие отечественной экономики, вынуждая бизнес защищаться от захватчиков, тратить на это небольшие средства или выводить активы за рубеж. Современный вывоз капитала в России (в Нидерланды, Кипр и др.) часто является не чем иным, как способом защиты собственности от рейдеров [Егоршин, Гуськова, 2013]. Поэтому борьба государства с офшорами хоть и выглядит в глазах населения справедливой, не устраняет причин, вынуждающих предпринимателей прибегать к подобной практике.

Конкурентоспособность страны, справедливость и коррупция

В России катастрофически велики масштабы *коррупции*, которая, судя по многочисленным опросам, воспринимается всеми слоями общества (официальной властью, бизнесом, населением) не только как нерешенная проблема, но и как наиболее раздражающее явление, как страшная несправедливость, препятствующая успешному развитию страны. Согласно современному российскому законодательству коррупция — это дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами; а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица².

² Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

К сферам деятельности, которые особенно подвержены коррупции в России, относятся: таможенные службы (взятки за пропуск через границу запрещенных товаров; возврат конфискованных товаров и валюты; занижение таможенных пошлин); налоговые органы (возврат НДС; «закрытие глаз» на налоговые правонарушения; «натравливание» налоговиков на конкурентов); правоохранительные органы (взятки за возбуждение и прекращение уголовных дел, смягчение законного наказания и др.); бюрократия (взятки за выдачу справок, документов, разрешений; за ускорение оформления документов).

В 2011 г. Transparency International был подготовлен «Индекс взяточдателей», согласно которому при зарубежных операциях российские компании являются самыми коррумпированными из 28 исследованных стран. В том же году Россия заняла 143-е место из 182 стран по индексу восприятия коррупции (*Corruption Perceptions Index, CPI*). В 2012 г. наша страна заняла 133-е место (из 174); в 2013 г. — 127-е место. Некоторое продвижение вверх не должно вводить в заблуждение: репутация страны в мире по данному показателю остается крайне плохой.

Особенно опасна коррупция при контрактах, заключаемых крупным бизнесом (в том числе государственными корпорациями) с государством. По некоторым оценкам, сумма «отката» при таких контрактах, в прежние годы составлявшая 20–30% суммы сделки, сейчас превышает 50%. Можно утверждать, что коррупция в России превратилась в устойчивый неформальный институт, своего рода «несущую конструкцию» системы экономических отношений. Все структуры, подверженные коррупции, демонстрируют рентаориентированное поведение, т. е. получение выгод от должности. В основе подобного поведения — бесконтрольная власть чиновников, а основная цель коррупции, помимо самих коррупционных доходов, — закрепить и упрочить эту

власть. Борьба с коррупцией, провозглашаемая и инициируемая руководством страны, не дает ощутимых результатов, и это серьезно подрывает престиж власти.

Коррупция — это не только несправедливость в глазах общества; это прежде всего тотальная неэффективность, приводящая к завышению, подчас многократному, затрат при строительстве дорог, мостов и других инфраструктурных объектов, а также стадионов, больниц и т. п. Другое, не менее тяжелое последствие коррупции — снижение качества продукции в условиях отсутствия реальной конкуренции и монополизма. Так, если в советское время существовала и даже специально поддерживалась конкуренция между различными структурами (институтами, конструкторскими бюро, лабораториями), разрабатывающими и производящими новые модели военной и космической техники (самолетов, вертолетов, ракет и т. п.), то сегодня о подобной конкуренции специалисты вспоминают с тоской и ностальгией. К сожалению, в последние годы аварии и катастрофы, связанные с испытаниями и эксплуатацией подобной техники, столь многочисленны, что уже никого не удивляют.

Если проблема коррупции не будет решена или хотя бы ослаблена, конкурентоспособность страны не просто останется низкой; она будет и далее снижаться.

Конкурентоспособность страны, справедливость и доверие

Доверие — неформальный институт, значение которого, не слишком очевидное на первый взгляд, на самом деле исключительно велико. Доверие — это уверенность в будущем поведении партнеров. Доверие или, напротив, недоверие может вызывать конкретный человек (продавец, покупатель, партнер по бизнесу, чиновник, судья, государственный деятель и т. п.), та или иная социальная группа (молодежь, иммигранты, представители какой-то националь-

ности и т. п.), фирма (ее бренд, репутация), государственные институты (правительство, суд, налоговые органы и др.).

Доверие играет огромную роль в экономике, оказывая влияние на транзакционные издержки. Последние представляют собой издержки получения и анализа информации, проведения и подготовки переговоров, принятия решений, контроля над соблюдением договоров и принуждения к их выполнению. Доверие, которым пользуется предприниматель в бизнес-сообществе, основанное на его деловой репутации, позволяет ему не только получать дешевый кредит или заключать выгодные контракты, но и экономить на вышеперечисленных статьях расходов.

Многие авторы [Ляско, 2004; Калюжнова, 2012] определяют Россию как страну с низким уровнем бизнес-доверия. Но институт доверия ослаблен не только в бизнесе, но и в обществе в целом. Российское государство слишком часто обманывало своих граждан и отнюдь не воспринимается ими как носитель высшей справедливости. В российском обществе никто никому не верит; исключения есть, но они очень редки.

Предприниматели не доверяют государству, ожидая от него любых неприятностей. Налоговая мораль в стране такова, что бизнесмены не только не стыдятся, но даже гордятся тем, что им удалось что-то утаить от своего государства, а общество относится к налоговым разоблачениям весьма снисходительно (за рубежом, напротив, избиратели никогда не станут голосовать за политика, уличенного в неуплате налогов).

Государство не доверяет предпринимателям, подозревая, подчас обоснованно, что любые льготы или преференции (например, связанные с использованием труда инвалидов или расходами на благотворительность) непременно приведут к злоупотреблениям с их стороны, и бюджет недополучит доходы. Не доверяет оно и своим гражданам, полагая, что в условиях честных выборов и ре-

ального волеизъявления люди массово проголосуют за бандитов и фашистов.

Граждане не доверяют почти никому. Они терпеть не могут бизнесменов (особенно крупных, так называемых олигархов), справедливо обвиняя их в разворовывании государства в период приватизации, а сегодня — в чрезмерной и откровенной роскоши, демонстративном расточительстве и т. п. Любовь к своему отечеству причудливым образом сочетается у россиян с тотальным недоверием к нему и ненавистью к чиновникам³. Судя по многочисленным опросам, проводившимся в разные годы, наибольшее доверие россияне испытывают к Президенту, Церкви и Армии. Государственная Дума, правительство и другие государственные структуры доверием совершенно не пользуются.

Всеобщее недоверие отражается на функционировании многих рынков, на поведении экономических субъектов — и производителей, и потребителей. Последние могут поддаваться панике буквально «на ровном месте», как это произошло в 2006 г., когда люди расхватывали в огромных количествах соль, мгновенно исчезающую с прилавков (объективных причин для паники не было, проявился именно дефицит доверия людей к государству). Ненадежность большинства активов (акций, облигаций, депозитных вкладов, валюты и др.) привела к гипертрофированному спросу на жилье — не для проживания, а для спасения накопленных (каким образом, это уже другой вопрос) денежных средств. Некоторые сферы бизнеса, вполне конкурентоспособные за рубежом, например интернет-торговля, не могут успешно развиваться из-за частых случаев обмана. Слабость

³ Например, не удастся убедить людей, чтобы они позднее выходили на пенсию, так как в дальнейшем это якобы приведет к ее увеличению: неизвестно, какими к тому времени окажутся «правила игры» и захочет ли будущее правительство выполнять прошлые обязательства: исторический опыт оптимизма не внушает.

института доверия увеличивает спрос на государственное регулирование; растет роль чиновников.

Обман или нарушение одной из сторон (особенно государством) взятых на себя обязательств люди обоснованно воспринимают как несправедливость. Кроме того, трудно назвать справедливым такое устройство общества, в котором люди совершенно не могут доверять друг другу. Очевидно, что рост транзакционных издержек, вызванный тотальным недоверием, внес немалую лепту в те провальные показатели конкурентоспособности России, о которых шла речь выше.

Справедливость и конкурентоспособность фирмы на товарных рынках — мезоуровень

Теперь обратим свой взгляд на мезоуровень, уровень отраслевых рынков, где встречаются производители и потребители товаров, услуг и ресурсов, и особенно велика роль конкурентоспособности субъекта.

Наиболее распространенными факторами, выявляющими победителя в конкурентной борьбе на различных рынках, выступают: для потребителей — готовность (желание и возможность) платить деньги; для производителей — более низкие издержки при ценовой конкуренции, а при неценовой — способность лучше удовлетворить запросы покупателей за счет качества, сервиса, разнообразия ассортимента и т. п. В то же время не исключено использование насилия, обмана, связей, близости к власти и т. д. В современной России победу в конкуренции нередко одерживает фирма менее эффективная, но обладающая «административным ресурсом» [Мазин, 2013].

Какое отношение имеет справедливость к конкурентоспособности фирмы? Это зависит от того, на каком рынке рассматривать конкуренцию, в которой фирма участвует.

На товарных рынках подобная связь является скорее косвенной. Конечно, существует понятие «справедливой цены», которой оперируют в тех случаях, когда покупателям или антимонопольным структурам цена представляется явно завышенной. Эта проблема актуальна при монополизации национальных или региональных рынков; особенно обостряется она в периоды кризисов, ухудшения международной обстановки, действия международных санкций, когда панические настроения покупателей накладываются на рост издержек у производителей или торговых организаций в условиях неэластичного предложения. Тогда резкое повышение цен (например, на гречку) сопровождается массовыми проверками и бурным обсуждением в прессе. Нередко власть и крупный бизнес договариваются о том, что на какое-то время цена на тот или иной продукт (например, бензин), повышаться не будет. Потом она, естественно, растет.

Но само понятие справедливой цены в рыночной экономике очень условно, и изменять его можно разве что по отношению к естественной монополии, которая не имеет права на свободное ценообразование. В иных случаях полезнее бороться за снижение входных барьеров и усиление конкуренции, которая лучше всех умеет сбивать рыночную цену.

В то же время, если потребители верят в то, что фирма поступает по отношению к ним справедливо, это действительно может повысить ее конкурентоспособность. Что может укрепить подобную веру или уверенность? Едва ли это низкая цена, поскольку для покупателя важны и качество, и иные факторы неценовой конкуренции, помогающие фирме продвигать свой продукт. Скорее, это хорошая репутация производителя или продавца, связанная с выполнением им взятых на себя обязательств. Например, фирма добросовестно осуществляет гарантийное обслуживание, покупатель всегда может вернуть бракованный товар

(в оговоренный срок и с предъявлением чека), продавцы не приписывают товару несуществующих свойств и охотно консультируют, помогая выбрать нужный товар, постоянные клиенты получают скидки и т. п.

Таким образом, определенная связь между справедливостью действий фирмы в глазах покупателей и ее конкурентоспособностью на товарных рынках прослеживается. Что же касается рынков факторов производства, то рынки капитала и земли от обычных товарных рынков в этом отношении ничем не отличаются; просто товар, который продается или сдается в аренду, представляет собой не потребительское благо, а ресурс, используемый покупателем в производстве других товаров и услуг. Принципиальные отличия существуют на другом факторном рынке: рынке труда.

Справедливость в трудовых отношениях и конкурентоспособность фирмы на микроуровне

Особенность рынка труда состоит в том, что здесь не просто продается труд (трудоуслуга), не просто определяется цена труда (зарплата и социальный пакет); здесь в качестве продавцов труда, т. е. наемных работников, действуют люди, для которых важную роль играет не только размер денежного вознаграждения, но и характер, содержание и условия труда, его безопасность, престижность, карьерные перспективы, психологический климат и т. п. Один и тот же трудовой потенциал (человеческий капитал) работника может давать совершенно разную отдачу из-за разного отношения к труду, удачной или неудачной системы мотивации, внешних обстоятельств. Мнение работников фирмы о справедливом или несправедливом отношении к ним работодателя оказывает серьезное воздействие на производительность их труда — что, естественно, влияет на конкурентоспособность организации.

Справедливость, как уже отмечалось, всегда воспринимается человеком субъективно. Это касается не только величины заработной платы и пособий, но и увольнений, продвижения по службе, разрешения конфликтных ситуаций. Рост заработной платы, сам по себе вполне приемлемый, может показаться работнику несправедливым, если другим повысили заработную плату еще больше. По-разному может быть воспринято дисциплинарное взыскание (в зависимости от ситуации, от формы принятия решения и т. п.). В глазах работников несправедливо снижение их заработной платы из-за конъюнктурных изменений на рынке труда, если у самой фирмы дела идут успешно.

Справедливая заработная плата — понятие одновременно субъективное и условное, и в то же время гораздо более реальное и важное, чем просто справедливая цена. Правда, среди многих работодателей распространено убеждение, что работнику, сколько ни заплати, все мало, и он в любом случае будет считать, что было бы справедливо платить ему больше. Если это и верно, то лишь отчасти, поскольку многие люди способны здраво оценить справедливость величины своего заработка, исходя при этом из ряда сопоставлений.

Первое и главное из них заключается в сравнении своего вознаграждения и прилагаемых усилий с вознаграждением и усилиями сотрудников фирмы. При этом работники оценивают не только затраты (усилия, опыт, трудовой стаж, статус, знания и т. п.), но и достигнутые результаты (денежное и моральное поощрение, признание, карьерное продвижение, растущий статус, одобрение руководства и т. п.) в сравнении с другими работниками. В своей оценке они могут быть очень субъективны и даже неправы (большинство предпочитает завышать оценку своих трудовых затрат), но это мало что меняет. Если работник полагает, что соотношение несправедливо, он попытается изменить свое поведение таким

образом, чтобы восстановить справедливость, поскольку испытывает потребность в том, чтобы с ним обращались не хуже, чем с другими.

Большинство современных компаний стремятся, чтобы разница в оплате труда разных работников казалась им обоснованной. Широко используется оценка и ранжирование рабочих мест (грейдинг) по таким параметрам, как требуемый уровень подготовки, ответственность, напряженность и условия труда. Использование нормативов, пусть даже отчасти субъективных, может уменьшить опасения работника подвергнуться предвзятости, несправедливости. Но полностью снять эти опасения очень трудно.

Вторым сопоставлением, на основе которого работники могут счесть свои доходы несправедливыми, является сравнение своей заработной платы с прибылью фирмы — реальной или воображаемой. В России с ее схемами бизнеса и гипертрофированной ролью теневых отношений информация об истинных доходах фирмы и ее руководства очень редко доводится до персонала, но люди делают выводы по косвенным признакам: расходам работодателя, его приобретениям, имуществу и т. п. Впрочем, иногда зависть к доходам хозяина может «нарисовать» то, чего на самом деле и нет. Тем более что большинство россиян вообще не любят богатых людей.

Третье сопоставление работник делает, сравнивая свою заработную плату с той, которую он мог бы получить, работая в той же должности в другой организации. Как правило, это сравнение — самое объективное; подчас оно способно успокоить человека, если он придет к выводу, что в других фирмах больше не заработает. Но возможен и обратный результат.

Для работодателя нежелательно и даже опасно, если работники считают, что к ним относятся несправедливо. Это может повлечь не только снижение производительности их труда, но также воровство, месть,

саботаж и т. п. Если же работники доверяют нанимателю и верят в его справедливость, это способствует укреплению их лояльности и приверженности организации, снижает текучесть кадров, приводит к повышению качества продукции (услуг), снижает риски инвестирования в образование сотрудников.

Фирме полезно иметь хорошую репутацию на рынке труда. Будучи связана с высоким уровнем зарплаты, весомым социальным пакетом, нормальным морально-психологическим климатом в коллективе, выполнением обязательств перед персоналом, положительными отзывами сотрудников и т. п., она помогает находить и удерживать квалифицированных, грамотных и ответственных работников, повышать их лояльность. При плохой репутации нужно больше платить продуктивным работникам, чтобы привлечь их к работе и удержать от ухода, а о лояльности или фирменном патриотизме не может быть и речи. Таким образом, работодатель, поступающий по отношению к работникам справедливо (особенно с их точки зрения), приобретает ряд преимуществ, позитивно влияющих на его конкурентоспособность.

В то же время приходится констатировать, что при определенных обстоятельствах жесткое, беспощадное и несправедливое в глазах сотрудников отношение к ним может оказаться фирме весьма выгодно, если она стремится быстро уменьшить затраты на персонал. В условиях обострения экономического кризиса подобное отношение к работникам становится более вероятным и даже востребованным. Иногда у работодателя просто нет другого выхода: ему «не до жиру, быть бы живу» — приходится увольнять людей или снижать им заработную плату, лишать социального пакета, отказываться от взятых на себя обязательств и т. п.

Конечно, в глазах сотрудников, особенно пострадавших, это несправедливо, и они постараются убедить в этом всех знакомых и коллег по работе; в результате репутация

фирмы может пострадать. Но во время кризиса работники обычно ведут себя более осторожно и сдержанно: потеряв работу, они рискуют долго не найти новую, поскольку число подходящих вакансий на рынке труда резко сокращается. Да и зарплаты многие работодатели снижают. Ухудшение конкурентных позиций работника во время кризиса позволяет нанимателю «прижать» его, заставить согласиться на уменьшение зарплаты и ухудшение условий труда. В подобной ситуации в 2015 г. могут оказаться очень многие люди, и их призывы к справедливости, к сожалению, будут звучать не слишком убедительно: у рынка своя справедливость.

В то же время многие наниматели, которым кризис предоставляет удобную возможность ухудшить положение своих сотрудников, не учитывают, что впоследствии, когда наступят лучшие времена, потеря репутации может обойтись весьма дорого. Таким образом, временный выигрыш может обернуться стратегическим проигрышем и снизить конкурентоспособность фирмы.

Заключение

Справедливость можно назвать неформальным институтом, прямо или косвенно влияющим на развитие страны и ее конкурентоспособность. Важна не столько сама справедливость, которая всегда оценивается субъективно, сколько мнения и представления людей, их уверенность в справедливости или несправедливости тех событий и процессов, которые происходят в обществе и, как правило, затрагивают их интересы. Убежденность в несправедливости, разделяемая многими гражданами, может стать огромной силой, способной при определенных обстоятельствах приводить как к позитивным, так и к негативным процессам в обществе, вплоть до социальных взрывов.

Представления людей о справедливости общественного устройства и процессов, происходящих в стране, способны оказывать серьезное влияние на ее конкурен-

тоспособность. Эмиграция части российской молодежи и конкурентоспособных, квалифицированных людей нередко провоцируется именно «несправедливостью во власти». Большинство россиян убеждены в том, что в обществе несправедливо распределены доходы [Малкина, 2013]; что справедливо было бы вернуть государству не только крупнейшие нефтяные месторождения и компании, но и все крупные состояния, нажитые в период массовой приватизации; что с коррупцией бороться бесполезно и некому. Люди не доверяют власти и основным общественным институтам, слабость которых также подрывает конкурентоспособность российского общества.

Конечно, на представления людей о справедливости можно воздействовать, целенаправленно манипулировать ими, подводить людей к нужным выводам. Это воздействие может идти как извне, из-за рубежа, так и изнутри, от государства или определенных групп влияния. И в том и в другом случае польза для общества может оказаться сомнительной. Важно, как внушаемые взгляды и представления повлияют на укрепление базовых институтов и на конкурентоспособность страны. Так, поиск врагов, внешних и внутренних, едва ли способствует ее укреплению, особенно в долгосрочной перспективе, хотя и может сплотить значительную часть общества.

Что касается конкурентоспособности фирмы, то она зависит от многих факторов; к их числу можно отнести справедливость ее действий в глазах покупателей (клиентов) и собственных сотрудников. Оценка этой справедливости связана с репутацией фирмы на товарных рынках и рынке труда. Важность хорошей репутации трудно переоценить, она является одним из наиболее ценных активов организации.

Список литературы

1. Егоршин А. П., Гуськова И. В. Российская экономика: кризис, потери и достижения // Экономика и управление. 2013. № 12 (98). С. 120–125.

2. Каганов В. Ш. Корпоративное обучение как фактор обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур // Современная конкуренция. 2011. Т. 5. № 6 (30). С. 101–107.
3. Калюжнова Н. Я. Экономика недоверия. Роль социального капитала в России // Journal of Institutional Studies («Журнал институциональных исследований»). 2012. Т. 4. № 2. С. 74–83.
4. Коваленко А. И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // Современная конкуренция. 2013. Т. 7. № 6 (42). С. 65–79.
5. Ляско А. К. Проблема доверия в социально-экономической теории. М.: ИЭ РАН, 2004.
6. Мазин А. Л. Конкурентоспособность участников трудовых отношений // Современная конкуренция. 2013. Т. 7. № 5 (41). С. 117–128.
7. МакКаллум Дж. Конкуренция и моральная философия. URL: <http://www.hse.ru/data/2010/12/16/1208289854/MacCallum-ed2-1.doc>.
8. Малкина М. Ю. Три основных подхода к проблеме эквивалентности в распределении доходов в современной рыночной экономике: сравнительный анализ // Journal of Institutional Studies («Журнал институциональных исследований»). 2013. Том 5. № 1. С. 21–41.
9. Радаев В. В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
10. Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. Т. 4. № 3 (21). С. 38–67.
11. Fligstein N. Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001.
12. The Global Competitiveness Report (World Economic Forum). <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.
13. Corruption Perceptions Index (Transparency International). URL: <http://www.transparency.org/research/cpi/overview>.

References

1. Egorshin A. P., Gus'kova I. V. The Russian Federation Economy: Indicators of Crisis, Loss and Achievement. *Economics and Management*, 2013, vol. 76, no 12, pp. 120–125.
2. Kaganov V. Sh. Corporate training as a factor of providing competitiveness of entrepreneurial structures. *Journal of Modern Competition*, 2011, vol. 5, no. 6 (30), pp. 101–107 (in Russian).
3. Kalyuzhnova N. Ya. *Ekonomika nedoveriya. Rol' sotsial'nogo kapitala v Rossii* [Economy of distrust. The role of social capital in Russia]. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy* — Journal of Institutional Studies, 2012, vol. 4, no 2, pp. 74–83.
4. Kovalenko A. I. *Teoreticheskie i metodologicheskie aspekty ispolzovaniya kontseptsii «konkurentosposobnosti» v nauchnykh issledovaniyakh* [Theoretical and methodological aspects of applying the concept of «competitiveness» in scientific research]. *Journal of Modern Competition*, 2013, vol. 7, no. 6 (42), pp. 65–79.
5. Lyasko A. K. *Problema doveriya v sotsial'no-ekonomicheskoi teorii* [The problem of trust in the socio-economic theory]. Moscow: IE RAS, 2004.
6. Mazin A. L. Competitiveness of participants of labor relations. *Journal of Modern Competition*, 2013, vol. 7, no. 5 (41), pp. 117–128 (in Russian).
7. MacCallum G. C. *Konkurentsiya i moral'naya filosofiya* [Competition and Moral Philosophy]. URL: <http://www.hse.ru/data/2010/12/16/1208289854/MacCallum-ed2-1.doc>.
8. Malkina M. Yu. *Tri osnovnykh podkhoda k probleme ekvivalentnosti v raspredelenii dokhodov v sovremennoi rynochnoi ekonomike: sravnitel'nyi analiz* [Three main approaches to equivalence problem in income distribution in a modern market economy: comparative analysis]. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy* — Journal of Institutional Studies, 2013, vol. 5, no. 1, pp. 21–41.
9. Radaev V. V. *Sotsiologiya rynkov: k formirovaniyu novogo napravleniya* [Sociology of markets: to formation of a new direction]. Moscow: Higher School of Economics, 2003. 328 p.
10. Rubin Yu. B. Discussional questions of the modern theory of competition. *Journal of Modern Compe-*

- tition*, 2010, vol. 4, no. 3 (21), pp. 38–67 (in Russian).
11. Fligstein N. *Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press, 2001.
 12. *The Global Competitiveness Report (World Economic Forum)*. <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.
 13. *Corruption Perceptions Index (Transparency International)*. URL: <http://www.transparency.org/research/cpi/overview>.

A. Mazin, Head of the Department of Economics Nizhny Novgorod Institute of Management and Business, Nizhniy Novgorod, Russia, almazin1@yandex.ru

A. Kovalenko, Chair of theory and practice of competition, MFPU «Synergy», Moscow, Russia, fanta82008@yandex.ru

Justice and competitiveness: in search of the conceptual relationship

The article deals with the categories of justice and competitiveness, as multidimensional theoretical concepts, the essence of which is revealed through the ideological and pragmatic context of its substantive content.

The authors propose an original interpretation of the essence and content of both categories, which allows conceptually and systematically linked categories of justice and competitiveness with each other.

Competitiveness is understood by the authors as the relative quality of the subjects of economic processes, describing their relatively greater than the competition's ability to carry out competitive actions; quality indicates the ability to withstand competitive pressure, i. e. a long-term profitable presences of subjects on the relevant competitive market.

Justice is interpreted by the authors as a special immanent characteristic of functioning public institutions of economic relations, which reflects the adequacy of observed competitive interactions of subjects (and their results) to conventional logic of natural and logical functioning of the institutions of economic competition, and thereby provides public recognition of aggregate economic results of competition, do not cause its subjects doubt about the effectiveness of competitive functioning of economic system.

The authors postulate that total public perceptions of justice of competitive interactions results, i. e., regularity, legitimacy and the «correctness» of the final allocation of scarce economic resources between competitors (including the occupancy of value added), forms the objective prerequisites for measuring the competitiveness of economic subjects.

The authors reveal conceptual relationship between competitiveness and justice, systemically manifested on different (macro, meso and micro) levels of the national economy.

Depending on the choice of the basic concept, it is possible to make out the justice of competition and competitiveness, and to describe the justice of institutions as a factor of competitiveness of subjects at different levels of the economic system.

Keywords: justice of competition, methods of resource allocation, the title model of competition, competitiveness of firm, justice of institute, national competitiveness, public reliance.

About authors:

A. Mazin, Dr of Economics, Professor; A. Kovalenko, PhD in Economics, Assistant Professor

For citation: Mazin A., Kovalenko A. Justice and competitiveness: in search of the conceptual relationship, *Journal of Modern Competition*, 2015, vol. 9, no. 1 (49), pp. 66–86 (in Russian).