

**Е.В. Евплова, С.С. Демцура,  
Е.В. Рябина, В.Р. Якупов**

**КОНКУРЕНТОЛОГИЯ:  
СИНТЕЗ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ  
ЗНАНИЙ**

Монография

**Челябинск  
2021**

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Южно-Уральский государственный  
гуманитарно-педагогический университет»

Е.В. Евплова, С.С. Демцура,  
Е.В. Рябинина, В.Р. Якупов

КОНКУРЕНТОЛОГИЯ:  
СИНТЕЗ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ ЗНАНИЙ

Монография

Челябинск  
2021

УДК 151.8:129  
ББК 88.411:87.6  
К 64

**Евплова, Е.В. Конкурентология: синтез междисциплинарных знаний:** монография / Е.В. Евплова, С.С. Демцура, Е.В. Рябина, В.Р. Якупов. – Челябинск: Изд-во Южно-Урал. гос. гуман.-пед. ун-та, 2021. – 254 с.

ISBN 978-5-907409-95-8

Монография «Конкурентология: синтез междисциплинар-следователям разных областей наук, изучающих проблемы конкурентологии как научного направления. В работе рассмотрены различные аспекты интеграции естественных и гуманитарных наук, таких как философия, экономика, биология, психология, педагогика, юриспруденция и др.; а также их связи с конкурентологией как наукой о конкуренции, конкурентах и конкурентоспособности. В издании также раскрыты понятия «конкурентология», «конкуренция», «конкурентоспособность» и др. Материалы монографии могут быть полезны исогоии, студентам, аспирантам, докторантам, а также широкому кругу специалистов, интересующихся проблемой интеграции знаний.

ISBN 978-5-907409-95-8

Рецензенты: О.Э. Иванова, д-р философ. наук, профессор  
П.Р. Аббасов, кан. пед. наук, доцент

- © Е.В. Евплова, 2021
- © Издательство Южно-Уральского государственного гуманитарно-педагогического университета, 2021

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	5
<b>ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОЛОГИИ</b> .....	15
1.1. Концептуальные основы конкурентологии .....	15
Глоссарий по параграфу .....	21
1.2. Междисциплинарный характер конкурентологии .....	22
Глоссарий по параграфу .....	26
1.3. Исторические аспекты развития конкуренции как смысловой категории .....	27
Глоссарий по параграфу .....	40
1.4. Отличие конкуренции от конфликта .....	41
Глоссарий по параграфу .....	48
1.5. Виды конкуренции и конкурентоспособности ....	49
Глоссарий по параграфу .....	66
1.6. Влияние конкуренции на развитие общества и государства .....	68
Глоссарий по параграфу .....	80
<b>ГЛАВА 2. СИНТЕЗ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ ЗНАНИЙ</b> .....	81
2.1. Философия и конкуренция. Конкуренция в законах диалектики .....	81
Глоссарий по параграфу .....	96
2.2. Конкуренция в экономической сфере .....	97
Глоссарий по параграфу .....	111
2.3. Связь математики и конкурентологии .....	112

Глоссарий по параграфу .....	129
2.4. Конкуренция и биология. Механизм развития (естественный отбор) и механизм ускорения развития – конкурентная борьба .....	130
Глоссарий по параграфу .....	141
2.5. Связь конкурентологии и психологии. Психология конкурентной борьбы .....	142
Глоссарий по параграфу .....	156
2.6. Конкурентология в педагогической науке .....	157
Глоссарий по параграфу .....	186
2.7. Конкуренция в юриспруденции .....	187
Глоссарий по параграфу .....	202
<b>ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ ПО ПАРАГРАФАМ .....</b>	<b>203</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>217</b>
<b>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....</b>	<b>221</b>
<b>ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ .....</b>	<b>252</b>

## ВВЕДЕНИЕ

*Победа над другими начинается  
с победы над собой.*

С. Рамишвили

Около 4 млрд лет назад возникла земная форма жизни. Эволюционный процесс всегда сопровождался конкурентной борьбой за лучшие условия существования, питания и размножения. Побеждал тот, кто имел конкурентное преимущество.

По мере развития научной мысли становилось ясно, что причиной различных конфликтов, кризисных ситуаций является рассогласованность развития частей единого целого, другими словами конкуренция.

Сегодня, спустя несколько миллиардов лет, мы каждый день слышим о конкуренции и участвуем в конкурентной борьбе, повсюду говорят о конкурентоспособности товаров, услуг, экономики, науки, культуры...

Конкуренция – явление, встречающееся в современном мире достаточно часто. Она пронизывает все слои общества и все направления деятельности человека. Бизнес, учеба, спорт – трудно будет найти сферу деятельности человека, исключая элементы конкурентной борьбы. Она, то есть конкурентная деятельность, осуществляется в рамках профессиональной, спортивной, учебной и даже научной деятельности, и не только в том случае, когда поставлена задача победить соперника, конкурента, и добиться максимально возможного результата. Конкурентная деятельность осуществляется как бы параллельно любому виду деятельности.

### **Зачем нужна конкуренция?**

Конкуренция – движущий фактор эволюции. Конкуренция стимулирует инновации, управляет мировыми рынками, влияет на поведение людей, животных и существование растений.

### **Какое главное преимущество конкуренции?**

Конкуренция высвобождает скрытые резервы в достижении поставленной цели. Участники конкурентной борьбы находят в себе дополнительные силы. А при правильном подходе это происходит даже в тех случаях, когда почти невозможно победить. Конкуренция – своеобразная платформа для развития и самосовершенствования.

Конкуренция и конкурентоспособность как теоретическая и практическая области изучения стали настолько популярны в последние годы, что ежегодно 5 декабря отмечается Всемирный день конкуренции.

### **Что такое конкурентология?**

В связи с актуальностью изучения проблем конкуренции и конкурентоспособности в различных областях появилось отдельное научное направление – «конкурентология». Если попытаться кратко охарактеризовать данное научное направление, то конкурентология – это наука о конкуренции, конкурентах и конкурентоспособности. Открытие конкурентологии как научного направления принадлежит российскому ученому – доктору педагогических наук, профессору, академику Российской академии образования (РАО) Валентину Ивановичу Андрееву.

**Цель конкурентологии как науки** – выявление и систематизирование междисциплинарного научного знания о конкуренции и конкурентоспособности, выявление

закономерностей конкурентной деятельности, обоснование и формулирование базовых законов, закономерностей, условий, принципов, методов и правил конкурентоспособной деятельности.

**Назначение конкурентологии как науки в следующем:**

1) конкурентология описывает специфику конкурентной деятельности;

2) конкурентология объясняет и устанавливает с учетом достижений смежных наук (философии, экономики, психологии, педагогики, биологии, юриспруденция и др.) закономерности конкурентной деятельности;

3) конкурентология, будучи прикладной наукой, разрабатывает принципы, правила, обеспечивающие эффективность конкурентной деятельности;

4) конкурентология, обладая определенными прогностическими функциями, позволяет выявить определенные тенденции своего дальнейшего развития.

**В чем междисциплинарность конкурентологии как науки?**

В связи со всеобъемлющим характером конкуренции ученые и практики разных областей наук начали изучать разнообразные аспекты конкуренции и конкурентоспособности.

Вопросы конкурентологии оказались разорваны в нашем сознании на куски, оказались «вавилонской башней» профессиональных языков. В силу этого не только психологи, педагоги, политики, юристы, экономисты, но и представители естественных и технических наук оказались в крайне затруднительном положении. Профессиональные

языки стали не сближать людей, а разъединять и тем самым существенно осложнять понимание устройства мира в целом и проявления в нем конкуренции. Ответить на вопрос «Как все «части» образуют единую систему?» невозможно ни на одном известном профессиональном языке. Но тогда мы должны спросить себя: «На каком же языке должна быть представлена система в целом?» [73]. И ответ на этот вопрос прост – должен быть междисциплинарный язык. Только разговаривая на этом языке можно более глубоко изучить сущность явлений, процессов, в том числе понять проблемы конкурентологии. А для этого требуется рассматривать проблему синтеза разнородных знаний.

Главная особенность конкурентологии как науки – ее междисциплинарный характер. Как следствие, возникает необходимость осуществления многомерного подхода для разработки ее проблематики. В настоящей монографии будет представлен синтез междисциплинарных знаний – отражение конкуренции в различных науках и областях деятельности человека, живой природе и не живых системах.

Каждая наука, изучающая конкуренцию, дает свое определение этому понятию, а также разрабатывает виды и принципы конкуренции, закономерности конкурентной деятельности, методы конкурентной борьбы и т.п.

Определять конкурентологию можно по-разному в зависимости от того, представители какого вида деятельности говорят друг с другом: экономист с экономистом, психолог с психологом, спортсмен со спортсменом и т.д. Разница может быть не меньше, чем между мандаринским

и кантонским наречием китайского языка или между древнегреческим и современным греческим языками. Отказ от этих различий в пользу чего-то вроде «смешанного языка» способствует более лучшему пониманию друг друга специалистами разных областей.

Однако ученые разных областей наук сходятся в одном: в самом общем виде *конкуренция* (от лат. *concurrentia* – столкновение, сбегание) – это соперничество нескольких субъектов в достижении схожей цели.

Понятия «конкуренция» включает в себя большой диапазон коннотаций: от соревнования до противодействия. Понятие «конкуренция» носит амбивалентный характер, имеет как положительные значения, так и отрицательные.

Кроме термина «конкуренция» необходимо выделить однокоренные слова, такие как «конкурент», «конкурентоспособность», «конкурентная среда» и др.

Так, конкурентная среда – это ситуация, которая включает в себя участников (конкурентов), объект конкуренции (трофей), правила конкуренции и конкурентную среду, в которой возникает и протекает конкуренция. Конкуренты – субъекты, участвующие в конкуренции и совершающие соревновательные действия. Конкурентоспособность – способность определенного объекта или субъекта превзойти конкурентов в заданных условиях.

Перечисленные выше понятия в современной науке рассматривается в нескольких аспектах, преимущественно в *экономическом, биологическом, социальном и психологическом*. В рамках *экономического аспекта* конкуренция – это

борьба между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства, с точки зрения *биологического аспекта* конкуренция является борьбой за выживание, пищу, ресурсы. В *социальном аспекте* имеется ввиду борьба за положение в обществе, взаимодействие людей для достижения индивидуальных или групповых целей. В *психологическом аспекте* конкуренция – мотивационная система личности, духовный мир личности, поведенческие особенности и др.

Конкурентология изначально выступает как междисциплинарная область научного знания. Одной из причин того, что конкурентология не могла быть создана с опорой только на достижения какой-либо одной науки, служит тот факт, что методов и средств, необходимых для того, чтобы описать и объяснить конкурентологию как науку и на этой основе ответить на вопрос, каковы условия становления конкурентоспособности и ее составляющие в рамках одной, отдельно взятой науки, явно недостаточно. Задачи, которые сегодня стоят перед конкурентологией, не могут быть успешно выполнены инструментарием одной науки, междисциплинарный подход к их решению неизбежен.

По этой причине разработка и накопление теоретического и эмпирического материала по проблемам конкурентологии и конкурентной деятельности осуществлялось и может в дальнейшем осуществляться учеными разных наук.

Так, например, проблема целей, ценностей и смыслов становления конкурентоспособности требовала, требует и в дальнейшем будет требовать широкого философского

осмысления. Установление закономерностей конкурентоспособности личности вряд ли возможно без изучения и исследования психологических механизмов становления конкурентоспособности человека в условиях различных видов конкурентной деятельности, изучение конкуренции между особями одного или разных видов невозможно без синтеза биологических наук, тогда как вопросы конкурентоспособности товаров, услуг, предприятий решает и будет решать экономическая наука и ее подотрасли. Изучение конкурентоспособности требует широкомасштабных исследований в различных областях знаний.

В настоящее время в науке исследования конкурентоспособности ведутся по следующим основным направлениям: экономическая конкуренция/конкурентоспособность, биологическая конкуренция/конкурентоспособность, педагогика и психология конкурентоспособной личности/специалиста, конкуренция права, правовая конкурентоспособность, адвокатирование конкуренции, правовая защита конкуренции и многое другое.

Поскольку по своей сути конкуренция и конкурентная деятельность изначально ориентированы на достижение акме, то есть наивысших количественных и качественных результатов, то одним из основных научных направлений, изучающих вопросы конкурентологии по праву можно назвать акмеологию.

Изучение и развитие теории конкурентоспособности принадлежит таким зарубежным ученым, как С. Брю [87], Дж. Кейнс [60], К. Макконелл [88], А. Маршалл [91], Дж. Миль [101], Ф. Найт [108], М. Портер [212], Д. Рикардо [134], Дж. Робинсон [136], А. Смит [151], Ф. Хайек [179] и др.

Невозможно перечислить всех, кто изучал вопросы конкуренции в различных ее видах и проявлениях, поскольку таких людей тысячи. Поэтому ограничим свой список только теми авторами, которые внесли существенный вклад в становление данного монографического исследования.

### **В чем актуальность проблемы изучения конкурентологии?**

Актуальность проблемы изучения конкурентологии с точки зрения синтеза междисциплинарных знаний проявляется в недостаточной теоретической разработанности проблемы междисциплинарного характера конкурентологии как науки. Несмотря на наличие широкого спектра исследований в данной области, они не способны решить поднятую проблему, т.к. данные исследования лишь фрагментарно затрагивают вопросы междисциплинарного характера конкурентологии. Пока нет четкого понимания таких понятий, как «конкуренция», «конкурентоспособность», «конкурентология» (в широком, междисциплинарном смысле) и др. В связи с этим актуальность проблемы на научно-теоретическом уровне определяется необходимостью создания теоретических основ конкурентологии как науки, определении междисциплинарного характера конкурентологии, что выражается в изучении основополагающих понятий проблемы исследования и теоретико-методологических вопросов конкурентологии; в выявлении законов, принципов, методов и правил конкурентной деятельности в широком пространственно-временном и научном масштабе, включая различные виды деятельности.

Проблему, поднятую в данной монографии, невозможно решить без установления связей (или синтеза) конкурентологии с естественными и гуманитарными науками.

Монография «Конкурентология: синтез междисциплинарных знаний» направлена на всестороннее осмысление конкурентологии как научного направления, на рассмотрение междисциплинарного характера конкурентологии. В работе представлены различные аспекты интеграции естественных и гуманитарных наук, таких как философия, экономика, математика, биология, психология, педагогика, юриспруденция, а также описание их связи с конкурентологией как наукой о конкуренции, конкурентах и конкурентоспособности.

В монографии решены следующие задачи:

1) раскрыта специфика конкурентологии как теоретической и практической науки, определены ее объект, предмет, задачи с учетом современных достижений в смежных областях научного знания (в философии, экономике, математике, биологии, психологии, педагогике, юриспруденции и др.);

2) раскрыта сущность понятий «конкурентология», «конкуренция» и «конкурентоспособность», перечислены их виды с точки зрения разных областей наук;

3) раскрыты исторические аспекты развития конкуренции как смысловой категории;

4) представлены признаки, отличающие конкуренцию от конфликта;

5) охарактеризовано влияние конкуренции на развитие общества и государства;

б) представлен синтез междисциплинарных знаний: конкуренция в философии и законах диалектики, конкуренция в экономической сфере, связь математики и конкурентологии, конкуренция и биология (механизм развития – естественный отбор и механизм ускорения развития – конкурентная борьба), связь конкурентологии и психологии (психология конкурентной борьбы), конкурентология в педагогической науке, конкуренция в юриспруденции.

Монография «Конкурентология: синтез междисциплинарных знаний» состоит из двух глав:

1. Теоретические основы конкурентологии.
2. Синтез междисциплинарных знаний.

Каждая глава включает в себя параграфы, которые структурированы по единому принципу: ключевые слова, содержание параграфа и глоссарий основных терминов по параграфу.

Материалы монографии могут быть полезны исследователям, интересующимся проблемами конкурентологии; педагогам, которые преподают междисциплинарный курс «Конкурентология»; психологам, экономистам, аспирантам, изучающим вопросы конкурентологии; студентам, а также широкому кругу специалистов, интересующихся проблемой интеграции знаний.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОЛОГИИ

## 1.1. Концептуальные основы конкурентологии

*Каждому человеку, пока он не нарушает законов справедливости, предоставляется совершенно свободно преследовать, по собственному разумению свои интересы и конкурировать своим трудом и капиталом с трудом и капиталом любого другого лица и целого класса.*

А. Смит

**Ключевые слова:** конкурентология, объект исследования конкурентологии, предмет исследования конкурентологии, базовые законы конкурентной деятельности, признаки конкуренции.

Так исторически сложилось, что конкуренция присутствует в разных сферах жизни человека, живой природы и неживых систем. Конкурентная деятельность осуществляется в рамках любой деятельности, где присутствуют состязательность, соревновательность, конкурентная борьба и/или борьба за существование. При этом конкуренция возникает тогда, когда есть более одного претендента на обладание желаемым в ограниченном количестве.

В связи с назревшей актуальностью теоретических и практических аспектов конкуренции, в науке возникло новое направление для исследований – конкурентология.

В самом общем смысле *конкурентология* – наука о конкурентах, конкуренции и конкурентоспособности.

Под *конкурентологией* можно понимать науку о закономерностях конкурентной деятельности.

Конкурентология как научное направление зародилась совсем недавно. Открытие конкурентологии принадлежит российскому ученому – доктору педагогических наук, профессору, академику РАО Валентину Ивановичу Андрееву.

Сразу отметим, что в данной монографии мы рассматриваем конкурентологию не только и не столько как науку о конкурентоспособности личности или специалиста, а расширяем объект и предмет исследования до изучения закономерностей становления конкурентоспособности в различных областях.

В.И. Андреев в своих трудах отмечает, что любая наука проявляется и реализуется через описательную, объяснительную, предписывающую и прогностическую функции. Конкурентология как зарождающаяся и активно развивающаяся наука не исключение.

*Объектом исследования* в области конкурентологии является процесс и результат становления конкурентоспособности в условиях конкурентной деятельности, осуществляемой в контексте любой другой деятельности (предпринимательской, спортивной, образовательной, научной, профессиональной и т.д.), в которой происходит борьба за качество деятельности и лидерство в этом виде деятельности.

*Предметом исследования* в области конкурентологии являются закономерности, условия, принципы, методы и правила конкурентной деятельности.

*Цель конкурентологии* как науки заключается в том, чтобы выявить и систематизировать междисциплинарные

научные знания о конкуренции и конкурентоспособности, выявить закономерности конкурентной деятельности, обосновать и сформулировать базовые законы, закономерности, условия, принципы, методы и правила конкурентоспособной деятельности.

Считается, что *назначение конкурентологии* в следующем:

1) конкурентология описывает специфику конкурентной деятельности;

2) конкурентология объясняет и устанавливает с учетом достижений смежных наук (философии, экономики, психологии, педагогики, биология, юриспруденция и др.) закономерности конкурентной деятельности;

3) конкурентология, будучи прикладной наукой, разрабатывает принципы, правила, обеспечивающие эффективность конкурентной деятельности;

4) конкурентология, обладая определенными прогностическими функциями, позволяет выявить определенные тенденции своего дальнейшего развития.

Далее сформулируем законы конкурентологии:

1. *Закон успешности и эффективности конкурентной деятельности в условиях глубокого осознания ее значимости.* Суть этого закона заключается в том, что эффективность любой, в том числе конкурентной деятельности тем выше, чем глубже осознается ее значимость.

2. *Закон выявления приоритетов в конкурентной деятельности и конкурентной борьбе.* Успеха в конкурентной борьбе добивается тот, кто эффективно выявляет и оптимально расставляет приоритеты и осуществляет свою конкурентную борьбу с их учетом.

3. *Закон самоактуализации и самоусложнения задач.* Развитие участников конкурентной деятельности осуществляется более эффективно, если участники конкуренции актуализируют и решают все более сложные задачи, приводящие к достижению цели.

4. *Закон оправданного риска.* Суть этого закона известна всем: кто не рискует, тот не выигрывает.

5. *Закон отсроченной победы.* Если противника в данном месте и в данное время победить не удастся, то необходимо максимально сохранить свои силы и способности для отсроченной победы.

Отметим, что сформулированные выше законы конкурентной деятельности одинаково действует и в конкуренции между людьми, и в конкуренции между предприятиями, и в конкуренции между животными, т.к., можно сказать, что это универсальные законы конкурентной деятельности.

Конкурентная деятельность имеет комплексный характер, направлена на достижение наивысших результатов в сравнении с самим собой и конкурентами. При этом стремление к качеству конечного продукта деятельности должно быть базовой основой конкурентоспособности, поэтому в процессе реализации конкуренции исключительно важное значение имеет реализация принципа меритократичности, агонистики и создание конкурентной среды. Конкурентология должно решать вопросы преодоления негативных сторон конкуренции, т.е. создания таких условий соревнования, которые позволяют объективно сравнивать объекты, оценивать сопоставляемые способности, не нарушая законы, правила, моральные принципы и т.д.

**Основной принцип конкурентосинергизма** – человек должен быть конкурентоориентированным, а конкуренция – человеческой.

Как каждая наука, конкурентология имеет свои *базовые и ключевые понятия*. Для конкурентологии таковыми являются такие понятия, как «конкуренция», «конкурентоспособность», «конкурентная среда», «конкурентоспособная деятельность», «конкурентная борьба» и др.

Так, в самом общем виде, конкурентная среда – это ситуация, которая включает в себя участников (конкурентов), объект конкуренции (трофей), правила конкуренции и среду, в которой возникает и протекает конкуренция. Конкуренты – субъекты, участвующие в конкурентной борьбе и совершающие соревновательные действия. Конкурентоспособность – способность определенного объекта или субъекта превзойти конкурентов в заданных условиях.

Проанализировав несколько десяткой определений понятия «конкуренция», можно выделить **признаки конкуренции**:

1) наличие двух и более конкурентов. Участники конкуренции при этом могут конкурировать на макро-, мезо- и микроуровне;

2) действия и взаимодействия конкурентов организованы с целью обладания каким-либо ресурсом, который желаем всеми участниками конкуренции;

3) объем ресурса ограничен;

4) обладание данным ресурсом возможно при определенных усилиях со стороны участников конкуренции, включенных в действие и взаимодействие.

Выделение признаков конкуренции не случайно. Это позволит нам в дальнейшем работать с эмпирическим

материалом на предмет установления наличия или отсутствия в том или ином реальном процессе конкуренции, а также поможет установить ее содержательные характеристики и особенности.

В следующих главах и параграфах настоящей монографии будет более подробно раскрыто каждое из выше-названных понятий.

Главной методологической особенностью исследования проблем конкурентологии является ее междисциплинарный характер, и, как следствие, возникает необходимость осуществления многомерного подхода для разработки ее проблематики.

Задачи, которые сегодня стоят перед любой существующей наукой, не могут быть успешно выполнены только ее собственными средствами, междисциплинарный подход к их решению неизбежен. В связи с этим изучение конкурентологии осуществляется и может в дальнейшем осуществляться учеными разных областей наук.

Конкурентология отражает достижения многих наук о человеке, тесно взаимосвязана с такими научными направлениями, как философия, аксиология, психология, педагогика, конфликтология, биология и другие, отражающие в целом развитие человека и его становление как деятеля.

Во второй главе настоящего исследования будет достаточно подробно представлен синтез конкурентологии с другими областями знаний.

Изучение конкурентологии в своей практической части намного шире, что позволяет найти ответы на следующие вопросы:

1. На какие законы, принципы, правила следует опираться в процессе жизнедеятельности человека, живой

природы и неживых систем, чтобы выдержать конкурентную борьбу с себе-подобными?

2. На какие законы, принципы, правила следует опираться в конкурентной борьбе, чтобы добиться поставленных целей законными и добросовестными способами?

При этом изучение принципов и методов эффективной конкурентной деятельности требует широкомасштабных научных исследований в различных областях. Многомерный подход требует усиления междисциплинарного подхода, а также реализацию преемственности и перспективности с учетом сфер применения законов, принципов, методов и правил конкурентной деятельности в широком пространственно-временном и научном масштабе, включая различные виды деятельности (учебную, научную, профессиональную, спортивную, досуговую и т.д.).

С большой вероятностью можно прогнозировать, что научные знания в области конкурентологии в ближайшие годы будут активно накапливаться и практически применяться для повышения эффективности конкурентной деятельности в различных областях, а смежные науки, благодаря конкурентологии, получают новый импульс своего развития.

## Глоссарий по параграфу

**Конкурентная деятельность** – совокупность нападающих и защитных действий, направленных на достижение и удерживание наилучшего для себя положения относительно конкурентов [167].

**Конкурентология** – наука о конкуренции, конкурентах и конкурентоспособности [8].

## 1.2. Междисциплинарный характер конкурентологии

*Меня давно удивляет отсутствие стремления охватить Природу как целое в области эмпирического знания... Чувствуется, что некоторым усилием можно подняться до охвата всего явления в целом... (с высоты птичьего полета)... и получить новую картину.*

В.И. Вернадский

**Ключевые слова:** междисциплинарность, акмеология.

Развитие науки носит одновременно поступательный и циклический характер. Наряду с кумулятивными процессами расширения, углубления и накопления научных знаний идут длинноволновые циклические процессы реорганизации структуры науки. Одной из наиболее важных составляющих циклического развития является чередование стадий дифференциации и интеграции научных дисциплин. Периоды доминирования процессов дифференциации и обособления (а порой и «гранулирования») научных дисциплин, разрастания «деревя» тематических знаний сменяются периодами, в которых основную роль играют процессы группировки и интегрирования отдельных дисциплин, образования междисциплинарных связок и формирования устойчивых мультидисциплинарных кластеров. Именно такой период в его начальной фазе имеет место в настоящее время.

Синтез гуманитарного, общественного, естественнонаучного и математического знания – актуальная задача науки.

Можно выделить два основных подхода к междисциплинарности. Согласно первому, междисциплинарность понимается как взаимодействие двух или более научных дисциплин, каждая из которых имеет свой предмет, свою терминологию и методы исследования. Второй подход к междисциплинарности предполагает выявление тех областей знания, которые не исследуются существующими научными дисциплинами. Приставка «меж» в этом случае указывает на наличие некоего провала между дисциплинами, «ничейной земли», не являющейся традиционным объектом исследования ни одной из дисциплин. В таком случае на стыке научных дисциплин может возникнуть новая. Например, социальная психология возникла на стыке таких дисциплин, как общая психология и социология, выявив новый объект исследования и заимствовав язык и методы из обеих «материнских» дисциплин [86].

Конкуренция – междисциплинарное понятие, оно используется в разных научных сферах.

Междисциплинарный характер конкурентологии выражает общую тенденцию современной науки, усиление интегративных процессов, взаимовлияние и взаимопроникновение различных областей знания при изучении общего объекта исследования.

Каждая из наук, с которыми конкурентология входит в контакт, дает возможность углубить знание о конкуренции, конкурентах и конкурентоспособности. Например, философия открывает путь к познанию и объяснению сущности конкуренции, социология выявляет закономерности конкуренции в обществе, психология дает

возможность глубже понять специфику конкурентной деятельности человека, его восприятие конкуренции, этнография способствует осознанию национально-этнической самобытности конкуренции между народами мира, педагогика, в свою очередь, изучает вопросы формирования конкурентоспособности у подрастающего поколения и т.д.

Как было отмечено ранее, задачи, которые сегодня стоят перед любой существующей наукой, не могут быть успешно выполнены только ее собственными средствами, междисциплинарный подход к их решению неизбежен. В связи с этим изучение конкурентологии осуществляется и может в дальнейшем осуществляться учеными разных областей наук.

Конкурентология отражает достижения многих наук о человеке, тесно взаимосвязана с такими научными направлениями, как философия, аксиология, психология, педагогика, конфликтология и другими науками, отражающими в целом развитие человека и его становление как деятеля.

Так, например, проблема целей, ценностей и смыслов осуществления конкурентной деятельности и становления конкурентоспособности требует широкого философского осмысления.

В свою очередь, изучение конкурентоспособности личности или специалиста невозможно без исследований психологической и педагогической науки.

Однако, как считает В.И. Андреев, ближе всего предмет исследования в области конкурентологии находится и даже в определенной степени пересекается с акмеологией.

Автор даже приходит к выводу о том, что конкурентология в своей практической части выступает как прикладная акмеология [8].

Отметим, что конкурентология изначально является междисциплинарной областью научного знания. И для развития конкурентологии как науки необходимо опираться на вышеуказанные области знаний. Смежные науки не только питательная среда, но и необходимый фундамент конкурентологии.

Кроме того, конкурентология не просто заимствует знания, полученные другими науками, но органично включает их в целостную систему науки о конкуренции, создавая общую модель или картину конкурентологии.

Конкурентология, будучи гуманитарной наукой, исследует конкуренцию как исторически развивающееся, многогранное, сложное явление, как способ жизни человека, а также существования живой природы и неживых систем.

Поскольку конкуренция охватывает все виды деятельности человека, его помыслы и чувства, разум и волю, то она является неотъемлемым атрибутом человеческого существования. Ни одна сфера жизни, будь то экономика или политика, семья или образование, искусство или наука, досуг или спорт, невозможна вне конкуренции.

Конкурентология как наука помогает систематизировать гуманитарные знания о конкуренции и конкурентоспособности в различных областях деятельности, понять явления общественной жизни в едином смысловом контексте, раскрыть единство и целостность конкуренции.

Изучение конкурентологии необходимо для достижения духовной зрелости, для формирования способности с научных позиций мыслить о социальных и человеческих проблемах, умения считаться с плюрализмом мнений и ценностей, для воспитания в себе конкурентоспособности. Конкуренция подлежит всестороннему анализу в тех сферах, где она необходима, приемлема, оправдана и актуальна, что более подробно представлено и изучено в следующих параграфах настоящей монографии.

### Глоссарий по параграфу

**Акмеология** (от акме – в переводе с древнегреч. «высшая точка», острие, расцвет, зрелость, лучшая пора и logia, от греч. logos – учение) – наука, изучающая феноменологию, закономерности и механизмы развития человека на степени его профессиональной зрелости [121].

**Междисциплинарность** – свойство исследования, замысел, исполнение, представление и осмысление результатов которого связаны с опорой на фундамент по крайней мере двух научных дисциплин и с преодолением барьеров, разделяющих науки по объекту, предмету и методу [155].

### 1.3. Исторические аспекты развития конкуренции как смысловой категории

*В мире конкуренции существует потребность найти пути, чтобы стать первыми или догнать остальных, пока еще не слишком поздно. А для этого требуются механизмы, которые могут упростить самые сложные вещи.*

М. Хаммер

**Ключевые слова:** состязание, соперничество, соревнование, социалистические соревнования, конкуренция, конкурентоспособность.

Любое фундаментальное исследование требует обращения к историографии проблемы – осуществления исторического анализа исследуемого вопроса.

Исторический аспект при рассмотрении конкурентологии как междисциплинарной проблемы предполагает изучение особенностей зарождения и развития явления за рубежом и в России. При этом анализ основных теоретических положений проблемы исследования сочетается с изучением документов, исторических материалов, художественных книг, что позволяет выявить предпосылки становления проблемы, проследить преемственность в ее исследовании и определить этапы развития изучаемого вопроса.

С целью характеристики наиболее существенных ключевых событий, определения причинно-следственных

связей в изучении проблемы исследования был использован метод периодизации.

Для разработки периодизации необходимо выявить критерии ее построения. Анализ работ, рассматривающих проблему исследования, а также результаты собственного научного поиска позволили определить в качестве критерия периодизации состояние теоретической разработки и практической реализации конкурентологии, обусловленное изменением системы общественных отношений в научной картине мира, предопределяющих тип постановки и решения задач по исследованию данной проблемы в конкретный период.

Отметим, что понятие «конкурентология» появилось лишь в начале XXI в., однако смежные понятия (конкуренция, конкурентоспособность, конкурент и др.), а также понятия, употребляемые в других областях наук (экономическая конкуренция, биологическая конкуренция и т.д.), имеют длительную историю развития в нашей стране и за ее пределами, что позволяет всесторонне осмыслить и проанализировать накопленный в теории и практике опыт решения поставленной проблемы.

Как было отмечено ранее, термин «конкурентология» был впервые представлен в одноименном труде В.И. Андреева в 2004 г.

В России знания о конкуренции и конкурентоспособности появляются и развиваются под влиянием происходящих в государстве и обществе изменений, в частности перехода государства к рыночной экономике, растущей конкуренцией на рынке товаров и услуг, рынке труда, изменения научной картины мира и многого другого.

Отметим, что в рамках одного этапа исследование проблемы осуществлялось неравномерно, были пики и спады развития проблемы, но с учетом общих тенденций, результатов теоретической разработки и практической реализации проблемы целесообразно ее поэтапное рассмотрение. Охарактеризуем этапы, последовательно выявляя предпосылки и тенденции, характерные для каждого из них.

Необходимо заметить, что изначально термин «конкуренция» был синонимичен понятию «соперничество», «соревнование», «состязание». Подобное толкование можно встретить и в настоящее время как в отечественных, так и в зарубежных источниках. Именно по этой причине при описании историографии проблемы исследования мы будем изучать отношение государства, общества, высшей школы и научного сообщества к смежным понятиям.

Предпосылки реализации конкуренции для развития общества демонстрировали еще достижения древнегреческой культуры, в которой конкурентная среда, дух соперничества в сфере атлетики, распространившись на область духовного творчества, постепенно стала пронизывать все стороны жизни Древней Греции, в том числе систему воспитания подрастающего поколения. Нидерландский историк культуры Йохан Хейзинга в своей книге «Homo Ludens» («Человек играющий») писал по этому поводу так: «В эллинском обществе уже на ранней ступени агонистика заняла столь широкое место и обрела столь серьезный статус, что дух уже более не сознавал ее игрового характера». Состязание во всех его видах и во всех случаях стало для греков одним из элементов культуры, его расценивали как «обычный» и полноценный элемент жизни [181].

Более поздний период развития проблемы конкуренции между людьми и конкурентоспособности личности освещен в трудах известных писателей VI–VII вв., таких как Д. Верас [29], Т. Компанелла [63], Т. Мор [105] и др.

Т. Мор в классической «Утопии» в качестве одного из важнейших моментов формирования истинно человеческих отношений между людьми называл трудовое соревнование [105].

Т. Компанелла, видя в соревновании могучую силу, умножающую богатство и служащую выражением общественной активности и ценности личности, писал о жителях города Солнца: «Всего у них изобилие, потому что всякий стремится быть первым в работе...» [63].

Д. Верас писал: «... благородное соревнование, исходящее из любви к добродетели и из справедливого желания похвал, заслуженных добрым делом, получают повсеместное распространение» [29].

Исторические аспекты развития конкуренции как смысловой категории можно представить в виде сменяющихся и взаимосвязанных этапов, которые будут подробно описаны далее.

### **I этап (VIII–XIX в.)**

Понятие «конкуренция» сравнительно недавно вошло в активный словарный запас. В обиходной речи оно появилось на рубеже VIII–XIX вв. (от лат. *con* + *currere* – сбегать, сталкиваться). Подобное слово встречается в итальянском, французском, португальском, норвежском, датском, шведском, немецком и голландском языках. В английском и испанском языках используется термин *competition* (*competencia*),

который восходит к латинскому *competition* (*com + petition* – стремление достать что-то, добиться чего-то).

Рассматриваемый термин был заимствован зарубежными экономистами почти сразу после его появления. Но и в лексиконе экономистов в первое время понятие употреблялось весьма расплывчато. Постепенно смысл его уточнялся, становился все более определенным.

В развитие экономического понятия «конкуренция» значительный вклад внесли такие зарубежные ученые, как Дж. Милль [101], Д. Рикардо [213], А. Смит [151] и др.

Так, Дж. Милль [101] отмечал, что конкуренция сама по себе является законом, который устанавливает правила регулирования.

Кроме вышеназванных ученых экономистов, вопросы конкуренции интересовали и известных писателей того времени, таких как Н. Морелли [106], Р. Оуэн [119] и др.

Н. Морелли в соревновании видел выражение человеческого достоинства и утверждал, что «честолюбие заключалось бы не в желании поработать или угнетать людей, а в том, чтобы превзойти их в изобретательности, трудолюбии, прилежности» [106].

Р. Оуэн призывал объединить силы для создания общества, в котором «единственным видом соперничества будет соперничество в деле производства наибольшей суммы прочного счастья для человеческого рода» [119].

## **II этап (XX в.)**

Уже в начале XX в. слово «конкуренция» стало считаться научным термином, что дало ему возможность войти в круг основных понятий экономической теории.

В развитие понятия «конкуренция» значительный вклад внесли такие зарубежные ученые экономисты, как Ф. Найт [108], М. Портер [212], Ф.А. фон Хайек [179] и др.

Ф.А. фон Хайек [179] считал, что конкуренция ведет к лучшему использованию знаний и способностей людей и стимулирует рациональность.

Ф. Найт [108] доказал, что конкуренция – это ситуация, в которой конкурирующих единиц много, и они независимы.

В России как и на западе, понятие «конкуренция» изначально ассоциировалось с такими смежными понятиями, как «соревнование», «состязание», «соперничество». XX в. можно по праву считать началом развития понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность» в России.

Так же как и конкуренция, понятие «конкурентоспособность» изначально – категория экономическая, однако в начале XX в. В.И. Ленин, руководствуясь трудами К. Маркса и Ф. Энгельса, наделил это понятие политическим смыслом, назвав его средством развития государства, общества и личности.

Руководствуясь указаниями В.И. Ленина, Коммунистическая партия проявляла постоянную заботу о придании соревнованию всенародного характера, об обогащении понятия «соревнование» новым содержанием. Осуществлялось активное внедрение идей социалистического соревнования в массы.

В ходе социалистического соревнования происходило постоянное сопоставление не только результатов труда работников, но и их способностей, личностных качеств

человека. В этот период считалось, чем выше уровень организации соревнования, тем эффективнее процесс формирования нового человека. Исходя из этого ЦК КПСС ставил задачу «в полной мере использовать социалистическое соревнование для усиления воспитания людей» [92].

В целях дальнейшего повышения роли социалистического соревнования в коммунистическом строительстве был создан научный совет АН СССР и ВЦСПС по проблемам социалистического соревнования, издавался общественно-политический и научно-теоретический журнал ВЦСПС «Социалистическое соревнование». Практически не было ни одного центрального издания, в котором бы не издавались книги по проблемам социалистического соревнования. Проводились научно-практические и научно-теоретические конференции по вопросам теории и практики организации социалистического соревнования.

Однако, несмотря на значительную активизацию исследовательской работы в области социалистического соревнования, многие вопросы его теоретического осмысления и практической организации оставались еще не до конца исследуемыми, возникал и ряд новых проблем, среди которых была проблема формирования личности в процессе социалистического соревнования.

Н.Я. Клепач и В.М. Кузнецов справедливо утверждали, что «в условиях социализма трудовая состязательность, будучи по своей сути явлением объективным, проявляется не как инстинктивная, стихийная игра человеческих сил, а как осознанная целенаправленная деятельность, базирующаяся на соединении опыта и знаний» [61].

В этот период КПСС считала насущной задачей формирование всесторонне и гармонично развитой личности, а соревнование – важнейшим средством воспитания нового человека. ЦК КПСС в своих постановлениях по вопросам организации социалистического соревнования отмечал, что оно всегда служило эффективным методом подъема производственных сил, совершенствования производственных отношений, воспитания трудящихся, действенным средством развития их инициативы [92].

Благодаря трудам К. Маркса, Ф. Энгельса и В.И. Ленина, соревнование приобрело массовый, всенародный характер [92].

В подтверждение этому Е.Н. Гуманов писал, что «соревнование включает в себе сложное переплетение экономических, социальных, политических, морально-этических связей, взаимоотношений в процессе совместной деятельности» [92].

При этом отметим, что В.И. Ленин тоже никогда не сводил соревнование только к экономической сфере. Он считал необходимым использовать соревнование для решения различных социально-политических вопросов.

В данный период развития общества и государства конкуренция присутствовала и в других областях деятельности, однако в скрытом виде. К примеру, поступление в высшие учебные заведения было возможно только на конкурсной (т.е. конкурентной) основе. На время вступительных испытаний создавалась конкурентная среда для абитуриентов. Однако после поступления в вузы студентов старались избавить от конкуренции, поэтому между студентами практически не возникало никаких конкурентных отношений вплоть до распределения.

В образовательной деятельности данного периода получили широкое распространение социалистические соревнования, которые применялись как широко распространенный метод воспитания в коллективе. Бригады обучающихся соревновались за лучшие результаты в сборе металлолома и макулатуры, при работе на полях и т.д.

А.С. Макаренко сделал соревнование одним из основных элементов своей педагогической деятельности. Подтверждение этому можно найти в его повести «Флаги на башнях» (1939 г.). В произведении описывается, как в колонии Первого мая многогранная жизнь и деятельность коллектива достигла высокого совершенства. Одним из условий, позволяющих достичь таких результатов, было создание соревновательных моментов между колонистами. А.С. Макаренко показывает важность и положительный эффект соревнования между подростками – воспитанниками колонии. Более подробно об этом описано в параграфе 2.6 монографии.

В данный период развития общества никто не оспаривал педагогическую результативность и эффективность этого метода воспитания, однако конкуренция без оттенка социалистического соревнования считалась негативным и бесчеловечным пережитком капитализма.

После распада Советского Союза наблюдалась следующая тенденция: термин «конкуренция» и «конкурентоспособность» долгое время не вызывали у российских граждан позитивных ассоциаций, несмотря на то что, как было отмечено выше, в период Советской власти большую роль в социально-экономическом развитии общества и государства занимали социалистические соревнования.

Причина этого лежит в социальных стереотипах, часть которых была сформирована в советское время, когда утверждалось, что конкуренция в чистом виде – зло, а социалистические соревнования – благо.

И это не случайно, долгие годы в нашей стране образование ориентировалось не на раскрытие способностей, формирование личностных и профессиональных качеств, а на усвоение отработанных алгоритмов решения разного рода задач. В советский период развития высшего образования студентов не рассматривали на предмет их конкурентоспособности, поскольку отсутствовали социально-производственные предпосылки для реализации собственной конкурентоспособности. Каждый выпускник вуза был уверен в завтрашнем дне, в том, что он будет востребован на рынке труда и обеспечен работой по выбранной специальности.

### **III этап (XXI в.)**

И лишь XXI в., который характеризуется переходом на рыночные рельсы, потребностью современного общества и государства в конкурентоспособных рабочих и специалистах, изменил отношение к понятию «конкуренция» применительно к человеку.

Термины «конкуренция» и «конкурентоспособность» были заимствованы учеными из других областей наук, в частности из педагогики и психологии. Стало популярным изучение вопросов конкуренции, а также конкурентоспособности личности и специалиста. Появилось отдельное научное направление, изучающее вопросы конкуренции и конкурентоспособности – «конкурентология».

Анализ диссертационных исследований, посвященных изучению конкурентологии как научной проблемы,

позволяет сделать вывод, что в России интерес у соискателей ученых степеней к данному научному направлению возник лишь в начале XXI в. Причем диссертационные исследования, защищаются по разным научным областям: экономика, психология, педагогика, юриспруденция и др.

Таким образом, можно смело назвать XXI в. эпохой конкуренции. Образование XXI в. – образование, построенное на основе принципа агонистики: дети участвуют в конкурсах и олимпиадах, сдают выпускные экзамены, конкурируют друг с другом при поступлении в образовательные организации, соревнуются за право обладания повышенными стипендиями, при приеме на работу после получения образования и т.д. Экономика XXI в. – экономика, построенная на основе конкурентной среды: конкуренция на рынке между продавцами, а также производителями товаров и услуг. В свою очередь, политика XXI в. – политика, основанная на принципе меритократичности.

Кратко представим характеристику каждого из этапов развития конкуренции как смысловой категории (табл. 1).

Таблица 1

**Характеристика этапов развития конкуренции  
как смысловой категории**

Этапы	Характеристика
1	2
I этап VII–XIX в.	Понятие «конкуренция» появилось в обиходной речи зарубежных стран (от лат. <i>con</i> + <i>currere</i> – сбегать, сталкиваться). Термин «конкуренция» был синонимичен понятию «соперничество», «соревнование», «состязание»

## Окончание таблицы 1

1	2
II этап XX в.	Термин «конкуренция» и «конкурентоспособность» вошли в число научных понятий, что позволило данным понятиям получить популярность в разных странах, в том числе и в нашей стране. Понятия «конкуренция» и «конкурентоспособность», а также ряд смежных понятий, таких как «состызание», «соревнование», «соперничество» стали активно использовать ученые и практики разных областей наук: политологии, психологии, педагогики и др. Коммунистическая партия проявляет постоянную заботу о придании соревнованию всенародного характера, обогащению его новым содержанием. Идет активное внедрение идей социалистического соревнования в массы. В данный период получили широкое распространение социалистические соревнования.
III этап XXI в.	Термины «конкуренция» и «конкурентоспособность» начали рассматриваться как самостоятельные понятия. Среди ученых разных областей наук стало популярным изучение вопросов конкуренции и конкурентоспособности. Появилось отдельное научное направление «конкурентология» – наука о конкуренции, конкурентах и конкурентоспособности. Вся общественная жизнь данного периода построена на основе принципа агонистики, меритократичности и протекает в условиях конкурентной среды (конкуренция на рынке товаров и услуг, конкуренция на рынке труда и т.п.).

Исторический анализ проблемы развития конкуренции как смысловой категории позволил выявить следующие закономерности:

1) первоначально понятие «конкуренция» и «конкурентоспособность» не являлись научными понятиями,

а использовались лишь в обиходной речи как экономические термины;

2) после того как понятия «конкуренция» и «конкурентоспособность» вошли в число научных понятий, они сразу нашли свою популярность в разных странах, а также же в разных областях наук: политологии, психологии, педагогике и др.;

3) в связи с переходом к рыночной экономике, а также в связи с возросшей конкуренцией в различных областях деятельности стало популярно говорить о конкурентоспособности личности и специалиста, конкуренции между товарами и услугами, конкуренции предприятий, появилась и потребность в ее формировании, появилось отдельное научное направление, изучающее вопросы конкуренции и конкурентоспособности – «конкурентология»;

4) историография развития понятия «конкуренция» как смысловой категории включает в себя три этапа: 1 этап, VIII–XIX в. – зарождение понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность», использование их в обиходной речи с экономической точки зрения; 2 этап, XX в. – термин «конкуренция» и «конкурентоспособность» вошли в число научных понятий, что позволило данным понятиям найти свою популярность в разных странах, в том числе и в нашей стране, а также в разных областях наук; 3 этап, XXI в. – термины «конкуренция» и «конкурентоспособность» начали рассматриваться как самостоятельные понятия. Появилось отдельное научное направление – «конкурентология» – наука о конкуренции, конкурентах и конкурентоспособности.

Таким образом, осуществив исторический анализ развития конкуренции как смысловой категории, можно сделать вывод, что понятие «конкуренция» за весь период своего развития (с VII в. по сегодняшнее время) претерпело значительные изменения – от полного неприятия данной смысловой категории, до заимствования термина разными науками, а также возникновения и развития нового научного направления – конкурентологии.

### Глоссарий по параграфу

**Конкурентоспособность (в общем виде)** – способность выдерживать конкуренцию, противостоять конкурентам [114].

**Конкуренция (в общем виде)** (*от лат. concurrere «сталкиваться; соперничать»*) – соревнование за ограниченный ресурс, вражда с целью получения выгоды [140].

**Соревнование** – форма деятельности, борьба, соперничество за достижение превосходства, лучшего результата (выигрыша, признания и т.п.) или в целях поддержки биологического инстинкта выживания [114].

**Состязание** – соревнование в чем-н. [114].

**Социалистическая соревнование** – специфичная для социализма форма взаимного стимулирования активности людей в процессе их совместной общественной деятельности [177].

## 1.4. Отличие конкуренции от конфликта

*В основе всех конфликтов три источника: страх, соперничество и стремление к славе.*

Томас Гоббс

**Ключевые слова:** конфликт, конфликтология, конфликтное противодействие, конкурентное противодействие.

Прежде чем перейдем к описанию синтеза междисциплинарных знаний (глава 2) осуществим сопоставление смежных, на первый взгляд, понятий: конкуренция и конфликт, для того чтобы впредь не отождествлять данные категории.

Конкуренция и конфликты – наиболее распространенные формы организационного взаимодействия и других отношений между людьми. Так исторически сложилось, что конкуренцию воспринимают как движущую силу, порождающую конфликты и стрессы. В данном параграфе попытаемся разобраться, так ли это на самом деле, в чем сходства и различие изучаемых понятий.

Базарная перебранка и научная дискуссия – это совершенно разные виды противодействия. Однако что из вышеперечисленного можно считать конфликтным взаимодействием, а что является взаимодействием конкурентным? И можно ли отождествлять конфликт с противодействием вообще?

Обратимся к одному из самых распространенных определений понятия «конфликт». Конфликт (от лат. *conflictus*

столкновение) – столкновение разнонаправленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов субъектов взаимодействия, фиксируемых ими в жесткой форме [24]. Исходя из определения можно сделать вывод о том, что как базарная перебранка, так и дискуссия ученых могут являться конфликтным взаимодействием. Тогда возникают другие вопросы: чем конфликт отличается от конкуренции, в чем взаимосвязь этих двух, казалось бы, смежных понятий.

Конкуренцию и конкурентоспособность в разных их видах и проявлениях изучает междисциплинарная область знаний – конкурентология, а **конфликтология**, в свою очередь, изучает закономерности зарождения, возникновения, развития, разрешения и завершения конфликтов любого уровня.

Ниже продолжим рассматривать различия между конкуренцией и конфликтом (табл. 2).

Таблица 2

**Различия конкуренции и конфликта**

Характеристики конкуренции	Характеристики конфликта
1	2
Борьба за ограниченный ресурс	Столкновение разнонаправленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов субъектов взаимодействия, фиксируемых ими в жесткой форме
Физическая сила не применяется	Может применяться физическая сила
Участники конкуренции могут не взаимодействовать с друг с другом	Участники конфликта всегда взаимодействуют друг с другом

## Окончание таблицы 2

1	2
Цивилизованный способ достижения цели	Нецивилизованный способ достижения цели
Направленность действий участников конкуренции на достижение цели	Осознанность противоречий и направленность действий участников конфликта друг против друга
При конкуренции возможны параллельные действия сторон, их неосознанное соперничество, опосредованное другими людьми	При конфликте происходит осознанное воздействие участников друг на друга
Участники конкуренции мотивированы желанием выиграть	Участники конфликта мотивированы желанием причинить ущерб противнику
Конкуренция ограничена во времени	Конфликт может быть не ограничен во времени
Имеются правила взаимодействия	Правил взаимодействия не предусмотрено
Объектом агрессивной стратегии являются ограниченные ресурсы или потребители	Объектом агрессивной стратегии являются не только ограниченные ресурсы или потребители, но и соперник
Явная и бесконтрольная	Осознанный
Конкуренция непрерывна и безлична	Конфликт носит временный и личностный характер

Далее осуществим обоснование некоторых тезисов, представленных в таблице.

Матч по боксу, например, обычно считают соревнованием, а уличную драку – конфликтом. В обоих случаях для достижения цели применяется физическая сила, но с той лишь разницей, что первое является социально легитимным способом проявления физической силы. Все это разные,

но генетически родственные формы поединка (силового противодействия) между людьми, реальным результатом которого является победа «сильнейшего» противника.

Отметим также, если действия конкурентов осознаны и непосредственно направлены друг против друга, то их взаимодействие является конфликтом. В том случае, когда контроль над поведением другого становится осознанной целью или единственным средством достижения результата, соревнование также может перерасти в конфликт.

И конкуренция, и конфликт являются формами борьбы, однако конкуренция, явная и неконтролируемая, как у растений, так и в жизни человека со всем человеческим родом и живой природой в целом бессознательна. Конфликт же всегда осознан, он вызывает самые глубокие эмоции и самые сильные страсти, он мобилизует огромную концентрацию внимания и усилий.

Конфликт отличается от конкуренции осознанностью противоречий и направленностью действий конфликтующих друг против друга. Конкуренция (например, соперничество на рынке товаров и услуг или конкурс на замещение руководящей должности) может проходить без знакомства конкурентов друг с другом.

Таким образом, конкуренция и конфликт – это две формы взаимодействия, но конкуренция – борьба между индивидами или группами индивидов, которые не обязательно должны находиться в коммуникации друг с другом, а конфликт – состязание, в котором контакт между участниками является необходимым условием.

Можно сделать вывод о том, что не всякая конкуренция является конфликтом. Однако если действия конкурентов осознаны и непосредственно направлены друг против друга, то их взаимодействие можно назвать конфликтом.

Кроме всего прочего, понятия конфликта и конкуренции тесно взаимосвязаны и иногда отождествляются друг другу.

У конкуренции и конфликта есть сходные черты: борьба за свои интересы, активные взаимонаправленные действия субъектов, противоположность целей участников взаимодействия (реализация целей одной из сторон полностью лишает оппонента возможности реализовать свои цели).

Таким образом, понятия конкуренция и конфликт тесно взаимосвязаны и иногда отождествляются.

Но правилосообразное истолкование природы социальных явлений и сущности самой социальной реальности позволяет последовательно различить конкуренцию и конфликт как противопоставленные виды противодействия.

**Существует три основные точки зрения на разграничение конкуренции и конфликта.**

*Первая точка зрения.* Конкуренция есть тот же конфликт, но легитимный, регулируемый, основанный на правилах, а также ограниченный. Действия участников здесь в равной степени могут или не могут быть направлены друг против друга с намерением воспрепятствовать достижению цели противником.

*Вторая точка зрения.* Отличие конкуренции от конфликтов заключается в функциях, которые регламентируются правилами взаимодействия. В случае конкуренции

элементы конфликта присутствуют, но ограничиваются правилами, которые служат либо общим интересам конкурентов, либо интересам какой-то третьей стороны.

*Третья точка зрения.* Конкуренция и конфликт могут быть разграничены при помощи понятия «власть» – возможность субъекта влиять на образ действий другого субъекта, контролируя его поведение. Соревнование характеризуется как параллельные поиски субъектами одной и той же цели, оно мотивировано желанием выиграть, а не причинить ущерб противнику.

Однако отметим, что грань между конкуренцией и конфликтом очень тонкая. Например, в тот момент, когда контроль над поведением другого человека становится осознанной целью или единственным средством достижения результата, соревнование может перерасти в конфликт.

Понятие конфликта так же, как факт его существования, уходит корнями глубоко в человеческую природу конфликта между расами, государствами, отдельными людьми и т.п.

Итак, можно сказать, что конкуренция становится осознанной и личностной в конфликте. В процессе состязания конкуренты могут превращаться в соперников и даже врагов.

Отметим также, что конфликты в ходе конкуренции неизбежны, но остроту их можно регулировать с помощью законов, правил, моральных норм и т.п.

Социальные системы, как и природные, всегда развивались в условиях конкуренции. В основе эволюции живой

природы лежит конкуренция, механизмы которой хорошо были раскрыты в параграфе 1.1. настоящего монографического исследования.

Конкуренция между людьми неизбежна, в связи с этим, она могут выполнять позитивную функцию (конструктивная конкуренция – параграф 1.5.).

Конкуренция способствует определенному движению вперед, предотвращает застой; конкуренция – это определенное отрицание старого. На смену старому, отжившему приходит нечто новое, более конкурентоспособное.

Конкуренция создает необходимый уровень напряженности, провоцирующий активность. Продуктивность деятельности выше у конкурентоориентированной личности. Межгрупповая конкуренция (параграф 1.5) способствует групповой интеграции, росту сплоченности, солидарности участников группы. Необходимость одержать победу в конкурентной борьбе приводит к кооперации, к концентрации усилий участников группы, к вовлечению членов группы в общую деятельность.

Из всего сказанного можно сделать вывод о том, что конкуренция лишь отчасти можно считать конфликтной ситуацией и лишь при определенных условиях она перерастает в конфликт.

Мы придерживаемся той точки зрения, что конкуренция – нормальное явление общественной жизни, присутствующее во всех сферах деятельности человека, а также в живой природе и в неживых системах. Конфликт, в свою очередь, лишь крайняя степень выражения конкуренции.

## Глоссарий по параграфу

**Конфликт** - актуализированное противоречие, столкновение противоположно направленных интересов, целей, позиций, мнений, взглядов субъектов взаимодействия или оппонентов [65].

**Конфликтология** (от лат. conflictus столкновение и греч. logos слово, понятие, учение) – особая междисциплинарная область, объединяющая теоретические, методологические и методические подходы к описанию, изучению и развитию практики работы с конфликтными явлениями разного рода, возникающими в различных областях человеческого взаимодействия [66].

## 1.5. Виды конкуренции и конкурентоспособности

*Любители состязаются друг  
с другом, профессионал – сам с собой.*

А. Ким

**Ключевые слова:** виды проявления конкуренции (наблюдение за тем, как конкурируют другие; конкуренция с самим собой; конкуренция с другими), типы конкуренции (конструктивная конкуренция, деструктивная конкуренция), виды конкуренции (адаптивная конкуренция, неадаптивная конкуренция), стратегии ведения конкурентной борьбы (добросовестное ведение конкурентной борьбы, недобросовестная ведение конкурентной борьбы), объекты исследований конкурентологии (конкурентоспособная личность, конкурентоспособный специалист), виды конкурентоспособности личности (личностная (индивидуальная) конкурентоспособность, корпоративная (групповая) конкурентоспособность), псевдоконкуренция.

В самом общем виде под конкурентоспособностью понимают способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [171]. Причем в этом случае рынок – понятие условное. В качестве такового может рассматриваться конкуренция субъектов в любой сфере: рынок труда, товарный рынок, рынок услуг, образовательный рынок и прочее.

На сегодняшний день конкуренция и конкурентоспособность классифицируются по разным основаниям. Рассмотрим данную классификацию и приведем примеры из разных областей знаний, продемонстрировав тем самым междисциплинарный характер конкурентологии.

Можно выделить **три проявления конкуренции**:

- 1) наблюдение за тем как конкурируют другие;
- 2) конкуренция с самим собой и сравнение своих результатов с предыдущими результатами;
- 3) конкуренция с другими.

*Наблюдение за тем как конкурируют другие.* Каждый человек ежедневно становится наблюдателем конкурентной борьбы в различных сферах. Например, просмотр спортивных состязаний. Есть мнение, что при просмотре спортивных соревнований частота сердечных сокращений увеличивается точно так же, как и во время тренировок, т.е. человек тренируется почти также, как во время занятий спортом. Что уж говорить об интеллектуальных состязаниях, когда человек пытается ответить на интеллектуальные вопросы, запоминает информацию и способы конкурентной борьбы.

Конкурентоспособным хирургом не станешь, если на твоём операционном столе погибло несколько десятков больных. Хирург должен учиться на ошибках других, а не на собственных ошибках.

Наблюдать за конкуренцией других, возможно, интересно и полезно, но не всегда практично. В связи с этим можно выделить два других проявления конкуренции: конкуренция с самим собой и конкуренция с другими.

*Конкуренция с самим собой* – сравнение своих результатов с предыдущими результатами. В данном случае как нельзя лучше подойдет высказывание А. Кима: «Любители состязаются друг с другом, профессионал – сам с собой». Как правило, такой вид конкуренции используют при работе с детьми. Когда результаты ребенка сравнивают не с результатами других детей, а с его личными результатами, но в предыдущем периоде. Так и каждый из нас может сравнить свои результаты с предыдущими.

Однако, когда мы видим кого-то, кто делает что-то лучше нас либо обладает чем-то, чего у нас нет, хотим стать лучше него и начинаем к этому стремиться, конкурируя тем самым и со своими предыдущими результатами в данной области, и с результатами конкретного соперника. Так и проявляется еще один вид конкуренции – конкуренция с другими.

*Конкуренция с другими.* Под данный вид конкуренции как нельзя лучше подходит аллегория: как невозможно научиться плавать, не погрузившись в водную среду, так и невозможно стать конкурентоспособным, не погрузившись в конкурентную среду. В данном случае речь идет о том, что в процессе конкуренции с другими людьми человек получает бесценный опыт, который можно использовать в любом конкурентном виде деятельности.

Также можно выделить разные типы и виды конкуренции, стратегии ведения конкурентной борьбы, объекты исследования конкурентологии, виды конкурентоспособности личности, а также разные подвиды конкуренции в зависимости от сферы деятельности. Остановимся на их описании далее.

## **Два типа конкуренции:**

1. *Конструктивная конкуренция* – созидательная конкуренция, конкуренция, которая ведет к созданию нового, усовершенствованию существующего.

Например, корпорация Apple продолжительное время сохраняет конкурентные преимущества. Являясь лидером на рынке и оставляя всех конкурентов далеко позади, компания выпускает ежегодно обновленные версии технологических устройств. Но почему корпорация не несет больших убытков из-за огромного количества конкурентов? Потому что потребители будут желать приобрести Apple до тех пор, пока корпорация не перестанет удивлять уникальными, но при этом простыми в использовании товарами. От такой конкуренции выигрывают прежде всего потребители товаров и услуг.

2. *Деструктивная конкуренция* – разрушающая конкуренция.

В живой природе есть любопытный феномен, когда взрослые буйволы затаптывают львят, которые в будущем могут стать взрослыми хищниками и охотиться на буйволов. В этом случае конкуренция носит негативный разрушающий характер.

**Различают два вида конкуренции:** *адаптивная* и *неадаптивная*.

*Адаптивная конкуренция* подразумевает выбор человеком определенной области, в которой он достаточно силен (компетентен), затем выбор достойного соперника, приблизительно равного по силам (т.к. конкурировать со слишком слабым не интересно, а со слишком сильным –

бесполезно). Такой подход позволяет получить от конкуренции максимальную пользу как отдельным ее участникам, так и обществу в целом.

Второй же вид конкуренции – *неадаптивная конкуренция* – это стремление конкурировать со всеми подряд, причем, что называется, на ровном месте. При этом в качестве целей могут быть избраны совершенно любые, даже не относящиеся к области интересов и знаний индивида, а в качестве соперников – как слишком слабые, так и заведомо более сильные соперники.

Изучая биографии известных людей, можно найти массу примеров, демонстрирующих неадаптивную конкуренцию. Так, Билл Гейтс никогда не давал себе расслабиться, он соревновался всегда и во всем (даже в том, кто лучше устроит вечеринку). Примером всепоглощающего стремления к успеху, стремления к превосходству может служить случай, когда Билл Гейтс решил обогнать своего главного конкурента – компанию «IBM». Он позвонил матери и предупредил, что не будет навещать ее в течение шести месяцев, потому что будет работать по 24 часа в сутки ради того, чтобы превзойти конкурента.

#### **Две стратегии ведения конкурентной борьбы:**

1) *добросовестное ведение конкурентной борьбы* (например, производители или продавцы, стараются привлечь к себе внимание покупателей, выделиться среди своих конкурентов, снижая цены на продукцию, проводя акции, распродажи, улучшая качество и дизайн товара и т.п.);

2) *недобросовестная ведение конкурентной борьбы* (например, во время спортивных соревнований участники принимали допинг).

Ярким примером добросовестной конкуренции является соревнование – это метод направления естественной потребности человека к соперничеству и приоритету на воспитание нужных человеку и обществу качеств. Недобросовестная конкуренция, в свою очередь, является малоизученным феноменом в теории, но весьма часто применяемой в реальной жизни. Примеры недобросовестной конкуренции можно встретить достаточно часто. Отголоски недобросовестного ведения конкурентной борьбы встречаются даже в фольклоре разных стран мира, например, в русских пословицах таких как: «Научил на свою голову»; «Пригреть змею на груди»; «Всяк мастер на выучку берет, да не всякий доучивает» или в китайской пословице «Разрушения от возвращенного тигра» и т.п.

**Различают два объекта исследований конкурентологии:**

1. *Конкурентоспособная личность* – человек, который преуспел в конкурентной борьбе благодаря совокупности личностных качеств, которые отличают его от соперников. Ярким представителем данного вида является Стив Джобс, который сам неоднократно признавался, что его технические знания нередко уступают знанию тех специалистов, которые трудятся у него в компании. Однако за счет целеустремленности, любознательности, умения рисковать и налаживать коммуникацию с людьми ему удалось занять достойное место на мировом олимпе конкурентоспособных личностей.

2. *Конкурентоспособный специалист*. Например, к конкурентоспособному врачу записываются больше пациентов.

Такой врач обладает не только определенным набором личностных качеств, но и профессиональными компетенциями. Совокупность личностных качеств и профессиональных знаний, умений, навыков делают специалиста более востребованным и успешным.

**Два вида конкурентоспособности личности:** 1) личностная (индивидуальная) конкурентоспособность; 2) корпоративная (групповая) конкурентоспособность.

Остановимся на описании видов конкурентоспособности личности более подробно.

**Личностная (индивидуальная) конкурентоспособность.**

Такая конкурентоспособность хорошо подойдет при индивидуальной форме работы специалиста (педагог, бухгалтер, менеджер по продажам и т.д.), в процессе соперничества в конкурсах, индивидуальных видах спорта, в процессе поиска работы, прохождения собеседования, карьерного и профессионального роста и т.д.

В связи с таким узким пониманием данного термина возникает масса вопросов, например, можно ли считать конкурентоспособным того, кто:

- вырвался вперед на соревнованиях;
- устроился на престижную работу;
- внушает доверие;
- добился успехов в профессиональной деятельности или личной жизни;
- имеет популярность в какой-то социальной группе и т.д.?

Все эти высказывания, конечно, не в полной мере характеризуют конкурентоспособную личность. Если кто-то

оказывается конкурентоспособным в одной сфере, вовсе не значит, что он окажется конкурентоспособным в другой области.

В истории есть масса примеров, подтверждающий данный тезис.

**Альберт Эйнштейн.** Выдающийся физик не умел говорить до четырех лет и не умел читать до семи. Его родители и педагоги думали, что он умственно отсталый. Он был исключен из школы, и ему было отказано в поступлении в Цюрихский политехникум.

**Авраам Линкольн.** Авраам Линкольн много раз пытался открыть бизнес, но каждый раз становился банкротом. Линкольн проиграл в нескольких политических выборах. Но ни одна из неудач не смогла остановить его в попытках стать президентом США.

**Уолт Дисней.** Уолт Дисней был уволен с работы в газете «Канзас Сити Стар», потому что, по мнению руководства, ему не хватало воображения и у него не было хороших идей. Его мультфильмы «Микки Маус» были отклонены на киностудиях с пометкой «слишком страшные персонажи». Перешагнув через неудачи, он построил «Уолт Дисней Кампани», которая на сегодняшний день получает доход, исчисляемый миллиардами долларов США. Даже существует версия, что Уолту Диснею отказали более 300 раз, прежде чем он получил финансирование для своей легендарной компании.

**Майкл Джордан.** Майкл Джордан – один из самых известных в мире баскетболистов. С детства М. Джордан любил баскетбол, но понимал, что его не возьмут в команду

из-за маленького роста (175 см.). Действительно, легенду баскетбола не взяли даже в баскетбольную команду средней школы. Однако он не менял направления в достижении поставленной цели, что позволило ему добиться больших успехов в выбранной сфере деятельности.

Проанализировав истории известных людей, добившихся успехов в определенных сферах деятельности, можно прийти к выводу о том, что, несмотря на кажущуюся, на первый взгляд, неопределенность, конкурентоспособная личность – это нечто реальное, но вместе с тем нечто ситуативное, т.е. конкурентоспособность личности в какой-либо сфере будет зависеть от ряда ситуаций. Но не каждый поймет и почувствует, как действовать в той или иной сложившейся ситуации, чтобы добиться успеха. Для этого необходимо обладать неким набором личностных качеств.

Для того чтобы стать конкурентоспособным, недостаточно выдержать конкуренцию при приеме на работу, либо открыть собственный бизнес. Это первая ступень. Для того чтобы стать конкурентоспособным, необходимо обладать определенными личностными качествами и стремиться к благотворному, высокоэффективному труду. А это уже, как правило, ведет к тому, что человека признают успешным и конкурентоспособным в своей сфере деятельности.

Например, в 1899 г. Генри Форд открыл автомобильную компанию «Детройд», которая почти сразу стала банкротом. В 1901 г. он зарегистрировал еще одну компанию «Генри Форд Компани», которая тоже обанкротилась. И лишь благодаря своему стремлению совершить революцию

в автомобильной индустрии Генри Форду удалось зарегистрировать и наладить работу третьей компании «Форд Мотор Компани». Генри Форд ежедневно работал по 18 часов, благодаря чему смог воплотить свою мечту – сделать автомобиль не роскошью, а средством передвижения. Форд максимально сократил издержки на производство автомобилей, ему удалось организовать поточный способ производства, настроить и внедрить в производство автоматический конвейер.

Однако не всегда возможно выдержать конкурентную борьбу только за счет собственных конкурентных преимуществ. Существует такое понятие, как *корпоративная (групповая) конкурентоспособность*.

### **Корпоративная (групповая) конкурентоспособность**

Под корпоративной (групповой) конкурентоспособностью принято понимать признание личностью приоритетности удовлетворения групповых или коллективных потребностей по сравнению с индивидуальными для более полного удовлетворения своих потребностей в будущем. В данном случае, акцент сделан не на той конкурентоспособности, которая рождается в процессе соперничества, а на той, которая рождается в процессе сотрудничества людей. Такая конкурентоспособность достигается за счет слаженной работы всех членов команды.

Такая конкурентоспособность хорошо подойдет при групповой форме работы (режиссер и его команда, маркетолог и его команда и т.д.), а также очень важна в командных видах спорта.

Примером человека, обладающего корпоративной конкурентоспособностью, является Стив Джобс. Стив Джобс

признавался, что никогда не занимался разработкой компьютерных программ и компьютерной техники, но ему удалось организовать команду единомышленников и встать во главе большой компьютерной корпорации. Стив Джобс никогда не был конкурентоспособным программистом, но обладал ярко выраженной корпоративной конкурентоспособностью, что и позволило ему добиться больших успехов, сформировав слаженную команду профессионалов своего дела.

На основе вышесказанного охарактеризуем более подробно личностную (индивидуальную) и корпоративную (групповую) конкурентоспособность (табл. 3).

Таблица 3

**Характеристика видов конкурентоспособности личности**

<b>Вид конкурентоспособности</b>	<b>Характеристики</b>
Личностная (индивидуальная)	Значимость индивидуальных характеристик (возраста, фемининности и т.д.), высокая конкурентоориентированность, высокий показатель доминантности, эгоцентризма, мотивации власти и достижения успеха, макиавеллизма, деловой успешности, эмоциональной устойчивости и уверенности в себе, низкие значения показателей кооперативной модели
Корпоративная (групповая)	Высокие значения кооперативности, мотивации, аффилиации, экстраверсии, лидерского потенциала, социального интеллекта, социоэмоциональной успешности, низкие показатели конкурентной модели

Для того чтобы лучше понять принципиальные сходства и различия личностной (индивидуальной) и корпоративной (групповой) конкурентоспособности, осуществим их сравнительную характеристику (табл. 4).

Таблица 4

**Сравнение личностной (индивидуальной) и корпоративной (групповой) конкурентоспособности**

<b>Личностная (индивидуальная) конкурентоспособность</b>	<b>Корпоративная (групповая) конкурентоспособность</b>
1	2
Преобладает позиция «я». «Я» и «коллектив» не одно и то же	«Я» и «коллектив» – одно и то же
Преобладают индивидуальные формы работы	Преобладают групповые формы работы
Комфортнее работать индивидуально	Комфортнее работать в группе
Затруднение в работе с коллективом	Предпочтение активного взаимодействия с коллективом
Личность предпочитает принимать решения, важные только для себя	Совместное решение поставленных задач
Отстаивает свои интересы / приоритетное удовлетворение личных интересов	Отстаивает интересы группы / приоритетное удовлетворение групповых потребностей
Нацеленность на результат	Нацеленность на процесс
Оценка окружающих происходит в соответствии с персональными взглядами, мнениями и убеждениями	Оценка окружающих происходит прежде всего потому, насколько человек сможет принять те нормы и правила, которые обязательны для всех участников групповой работы
Не важно мнение коллектива. Человек считает, что коллеги не в состоянии оценить друг друга	Важно мнение коллектива. Человек считает, что члены коллектива адекватно оцениваются участниками группы

Продолжение таблицы 4

1	2
Ответственность за работу несет сама личность	Ответственность за работу несет руководитель и группа
Заинтересованность в автономности и независимости во время деятельности	Заинтересованность в работе над совместными проектами, а не в индивидуальной работе
Человек выполняет все виды работ самостоятельно	Работа распределяется среди участников группы
Нацелен на самообразование, самомотивацию, самоконтроль и т.д.	Нацелен на взаимообразование, взаимомотивацию, взаимоконтроль
Человек не считает нужным делиться своими идеями с коллективом	Предпочтение коллективной инициативы, дающей возможность каждому участнику группы вносить посильный вклад в деятельность группы
Нацелен на личные ценности	Нацелен на корпоративные ценности
Нет заинтересованности в совместной работе с коллективом. Мотивация только на личную производительность без учета интереса организации/группы	Заинтересованность в совместной работе с членами команды или коллектива
Моральные устои нередко идут вразрез с корпоративной культурой компании. Личность может не принимать те нормы и правила, которые приняты в группе	Личность воспринимает и поддерживает корпоративный дух, культуру и этику поведения, принимает и активно соблюдает нормы и правила, которые обязательны для всех участников группы
Сравнивает свои настоящие результаты с предыдущими и результатами других людей	Сравнивает результаты группы с результатами других групп
В приоритете собственные потребности	В приоритете потребности группы

Окончание таблицы 4

1	2
Приоритетность качеств отдельной личности	Приоритетность взаимоотношений в организации/группе
Специалист может преследовать личные интересы в ущерб интересам организации/группы	Личная заинтересованность рассматривается человеком в рамках интересов организации/группы
Стремление к максимизации собственного выигрыша	Стремление к максимизации общего выигрыша коллектива
Работнику легче подружиться с посторонними людьми, чем с членами своего коллектива	Работник старается поддерживать дружеские отношения с участниками группы. Склонен к поддержке и активному сотрудничеству с членами коллектива
Работник испытывает трудности в общении с коллегами	Работник заинтересован во взаимодействии с конкурентоспособными коллегами, ему интересно работать в коллективе лучших

Таким образом, представленный в табл. 4 сравнительный анализ показал принципиальные различия между личностной и корпоративной конкурентоспособностью.

Специалистом с ярко выраженной сфорсированностью личностной конкурентоспособности «я» и «коллектив» воспринимаются как различные явления. Он предпочитает индивидуальную деятельность, испытывает затруднения в коллективной работе, отстаивает преимущественно личные интересы. Как правило, такой человек оценивает окружающих в соответствии со своими взгля-

дами, мнениями и убеждениями; мнение коллектива не представляет для него ценности, так как он полагает, что коллеги не в состоянии должным образом оценить друг друга. Ориентированный на личную успешность сотрудник не считает нужным делиться своими идеями с коллективом, его моральные устои нередко идут вразрез с корпоративной культурой компании, так что подчас он способен преследовать личные интересы в ущерб интересам организации/ группы. При этом индивид такого типа лично несет всю ответственность за свою работу, заинтересован в автономности и независимости во время рабочего процесса, выполняет все виды деятельности самостоятельно, нацелен на самообразование, самомотивацию, самоконтроль и т.д.

Напротив, специалисту с сфорсированной корпоративной конкурентоспособностью комфортнее трудиться в группе. Он отстаивает групповые интересы, оценивает работу коллег с учетом того, насколько сам может принять установленные для всех сотрудников нормы и правила. Для такого человека важна оценка коллективом его собственной деятельности, он не заинтересован в индивидуальной работе, предпочитая участие в реализации совместных проектов, когда ответственность за выполнение задачи возлагается на руководителя и группу. Специалист данного типа воспринимает и поддерживает корпоративный дух, общепринятые культуру и этику поведения; как правило, определяет достижения группы, сравнивая их с результатами других групп; приоритетными считает потребности группы, нацелен на взаимообразование, взаимомотивацию, взаимоконтроль и др.

Таким образом, проведенный в табл. 4 анализ показал принципиальные различия между личностной (инди-

видуальной) и корпоративной (групповой) конкурентоспособностью специалиста. Человеку следует добиваться гармоничного формирования двух видов конкурентоспособности, поскольку только путем их синергии возможно достигнуть наибольшей эффективности и результативности.

Также можно выделить разные **подвиды конкуренции** в зависимости от сферы деятельности. Их описание представлено в параграфах второй главы настоящей монографии.

Отдельно хотелось бы остановиться на описании такого подвида конкурентоспособности как *псевдоконкуренция*, поскольку она проявляется в разных сферах деятельности (между людьми, предприятиями, товарами и т.п.).

Понятие «псевдоконкуренция» чаще всего рассматривается в маркетинговой деятельности как явление, которое противопоставляется реальной конкуренции. При этом термин «псевдоконкуренция», как правило, употребляется в негативном аспекте, т.к. зачастую сопровождается сговором между ключевыми игроками рынка. Более подробно об экономическом значении данного понятия будет описано в параграфе 2.2.

Если отойти от сугобо экономического понимания псевдоконкуренции, то в более широком смысле под данным термином понимают ситуацию, когда конкуренция носит мнимый характер, создается видимость конкурентной борьбы при отсутствии явных нарушений законодательства, правил или договоренностей между конкурентами.

Например, в интеллектуальном марафоне может быть заранее известен победитель, если предварительно ему сообщили правильные ответы на вопросы. При этом

организация и проведение такого интеллектуального марафона может быть на высоком уровне, все участники, кроме одного, будут честно конкурировать друг с другом за право победы в интеллектуальном состязании.

На этом перечень видов и типов конкуренции и конкурентоспособности не заканчивается.

Так, например, *конкуренция в экономике* – это борьба субъектов за наилучшие результаты деятельности и условия существования. Конкуренция в данной среде очень распространена и имеет множество видов: конкурентоспособность товара, услуги, предприятия и т.п., чистая конкуренция, монополистическая конкуренция и т.п. Виды конкуренции в экономической сфере будут более подробно рассмотрены в параграфе 2.2. монографии.

Кроме экономической, существует и *биологическая конкуренция* – соревнование между особями одного или разных видов за средства существования и условия размножения. Такая конкуренция может быть внутривидовой, когда соперничают особи одного вида, и межвидовой, когда борются особи разных видов. Пример внутривидовой конкуренции – борьба особей за пищу (например, голубей за хлебные крошки). Пример межвидовой конкуренции – борьба серых и черных крыс, в результате которой серые крысы вытеснили с большей территории черных, т.к. лучше приспособлены к существованию. Виды конкуренции в живой природе будут рассмотрены в параграфе 2.4. настоящей монографии.

Однако можно смело утверждать, что конкурентоспособность товара исчерпывается с его реализацией, тогда

как конкурентоспособность человека не завершается достижением целей. Человек и дальше может использовать конкурентоспособность как качество личности в процессе исполнения трудовых функций, карьерного роста, профессионального продвижения, так и в случае решения личных вопросов. Этот факт рождает новые понятия, такие как конкурентоспособность личности, конкурентоспособность специалиста, и ряд смежных терминов, которые будут рассмотрены нами в параграфах 2.5 и 2.6.

Распространение большого количества разнообразных видов и типов конкуренции и конкурентоспособности объясняет высокий интерес со стороны научного сообщества к избранной проблеме. Однако, несмотря на существование широкого круга перечисленных понятий, в большинстве случаев их содержание разработано недостаточно и их нельзя назвать строго определенными. В следующей главе монографического исследования попытаемся разобраться в этом вопросе более подробно.

### Глоссарий по параграфу

**Конкуренция (в биологии)** – любые антагонистические отношения, связанные с борьбой за существование, за доминирование, за пищу, пространство и другие ресурсы между организмами или видами, нуждающимися в одних и тех же ресурсах [188].

**Конкуренция (в экономике)** – это борьба между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства [25].

**Конструктивная конкуренция** – это стремление участников рыночного процесса добиться преимуществ на рынке за счет создания лучших возможностей для общества; за счет лучшей, чем у других на данный момент, организации производства; за счет снижения затрат на единицу продукта, а также за счет повышения качества продукции. Это созидательный процесс, он зависит от свободы его участников [39].

**Корпоративная конкурентоспособность** – признание личностью приоритетности удовлетворения коллективных потребностей по сравнению с индивидуальными для более полного удовлетворения своих потребностей в будущем [28].

**Личностная конкурентоспособность** – форма межличностного взаимодействия, характеризующаяся достижением целей в условиях противоборства с добивающимися этих же целей другими индивидами или группами [174].

**Продуктивная конкуренция** – частный случай конкурентного взаимодействия, когда оно приводит к обогащению среды и росту собственного потенциала не только у победителей, но и у значительной части конкурентов [191].

**Псевдоконкуренция** – ситуация на рынке, когда конкуренция носит мнимый характер и когда создается видимость конкурентной борьбы при отсутствии явных нарушений антимонопольного законодательства; явление, которое противопоставляется реальной конкуренции, сопровождающееся сговором между ключевыми игроками рынка [37].

## 1.6. Влияние конкуренции на развитие общества и государства

*Пока вы бежите, конкуренты покусывают вас сзади, но если вы остановитесь, они вас сожрут.*

Неизвестный автор

**Ключевые слова:** агонистика, конкурентная борьба, гуманизация конкуренции.

Конкуренция – это борьба за «место под солнцем». В живой природе есть масса ярких примеров, демонстрирующих вышепредставленный тезис, например, соперничество деревьев за солнечный свет, когда какое-то дерево «вырывается вперед» в росте, его крона начинает заслонять другие, более слабые растения от солнечного света и они постепенно засыхают. Когда высаживают на поляне сотню елок, то приживаются всего два-три дерева, наиболее сильных из всех.

В отношении между людьми происходит примерно то же самое, только вместо елок – люди, а вместо солнечного света – вакантное место, деньги, внимание, медали и кубки. И «расти» эти участники конкуренции будут, если проявят наилучшие способности, будут более компетентными, быстрыми, точными и т.д.

Как было отмечено в предыдущем параграфе, конкуренция может проявляться в трех основных видах: во-первых, происходит проявление внешней конкуренции в борьбе за что-либо; во-вторых, конкуренты конкурируют

между собой, стремясь превзойти друг друга; в-третьих, субъекты конкурируют сами с собой за лучшие результаты по сравнению со своими предыдущими результатами.

При этом конкуренция требует актуализации неравенства по какому-либо признаку, поскольку позволяет одним утвердиться и противопоставить себя другим (в силе, красоте, способностях, предприимчивости и т.п.) [122].

Нередко бывает и так, что в погоне за успехом субъекты конкуренции (будь то предприятия, люди и т.п.) ведут себя нечестно и создают другим участникам конкуренции препятствия, либо объединяются с другими участниками конкурентной борьбы против остальных. От таких действий страдают не только сами конкуренты, но и многие из их окружения. Отношения, складывающиеся в процессе конкуренции, могут носить как позитивный, так и негативный характер. В подтверждение этого В.И. Ленин писал, что соревнование может проявляться в его зверских и человеческих формах [79].

Соответственно, конкуренция может иметь положительное и отрицательное влияние на субъекта конкуренции.

Соревнование и развитие личности – взаимосвязанные процессы, взаимообуславливающие друг друга [92].

В связи с вышеуказанным возникает вполне логичный вопрос. Насколько присуще в целом человеку стремление к конкуренции?

Человек – существо социальное. Человек становится личностью благодаря тому, что живет в обществе и во взаимодействии с другими людьми развивает те возможности, которые заложены в его биологической природе.

На протяжении всей своей жизни у человека возникает масса стимулов, побуждающих его к конкурентной борьбе. Это подтверждается тем, что еще в раннем возрасте дети конкурируют за внимание родителей, воспитателя, за лучшие игрушки в детском саду и за многое другое. У взрослого человека появляется потребность конкурировать с людьми за вакантное место при поиске работы, за более высокую заработную плату, в процессе поиска своего избранника или избранницы и т.д. Данный факт подробно описан в параграфе 2.5 данного исследования.

Действительно, человеческой деятельности изначально присуще стремление к конкуренции и соперничеству, в противном случае у человека не возникало бы потребности проявлять свои таланты, а возможности не смогли бы реализоваться, человек не смог бы стать личностью. Поэтому можно сделать вывод, что становление личности без состязательности просто невысказано.

«Правильное» использование принципа конкуренции позволяет раскрыть способности субъекта конкуренции, проявить инициативность, дает возможность по-новому взглянуть на ситуацию конкурентной борьбы, что крайне необходимо личности в условиях современного конкурентного мира.

«Соперничество – пища для гениев», – писал Вольтер. Г.К. Каспаров, говоря об игре в шахматы, отмечал: «В шахматах в одиночку не создают шедевров. Нужен соперник высшего уровня».

Особенно важно позитивное соперничество, потому что успехи другого при правильной их трактовке «подстегивают» и заставляют двигаться дальше. Так, например, в спорте

всегда есть спарринг-партнер – специально подобранный соперник для тренировочных состязаний. Как правило, в спарринг-партнеры берут самых сильных. Спортсмен должен видеть, что кто-то рядом лучше/сильнее, что позволит стремиться к лучшему результату. Без следования этому принципу в конкуренции обучающийся не видит четкой цели, и наоборот, когда у человека есть пример, то он будет более эффективно двигаться к достижению поставленной цели [28].

На личностном уровне соревнование с другими, будь то в спорте, в бизнесе или в образовательной деятельности, дает возможность развить и углубить свои способности, перенять лучшие стратегии у других. Кроме того, конкуренция позволяет выявлять те стороны, которые нуждаются в дальнейшем улучшении. Конкуренция позволяет приобрести опыт и знания, участвуя в соревнованиях или наблюдая за тем, как соревнуются другие.

Важно помнить, что плодотворное соревнование с другими может служить мерилом деятельности человека, но не человеческой ценности. Формируя конкурентную среду необходимо прислушаться к словам американского писателя, философа и публициста Ричарда Баха, который говорил: «Важно не то, проигрываем ли мы в игре, важно, как мы проигрываем и как мы благодаря этому изменимся, что нового вынесем для себя, как сможем применить это в других играх. Станным образом поражение оборачивается победой» [135].

Все сказанное подтверждает, что конкуренция служит выполнению разных функций: оно позволяет сравнивать и оценивать способности субъектов соревнования, стимулировать их активность, совершенствовать свои способности и т.д.

Однако существует и отрицательное влияние конкуренции: соревнование, соперничество может породить конфликты, стрессы, и формировать отрицательные установки у участников конкуренции.

В разнообразных формах состязание, борьба, соперничество нередко приводит к унижению достоинства личности, наносит вред здоровью и даже заканчивается трагически для одной или всех соперничающих сторон (наиболее ярким примером такого соперничества является война). Об этом писал и К.Д. Ушинский: «Ни от чего так не развиваются самые дурные стороны души человеческой – зависть, злорадство и, наконец, злоба, как от неосторожного возбуждения чувства соревнования» [169]. Не менее широко известны слова английского писателя, историка и публициста Джона Рескина: «Помните, что ничего нельзя делать прекрасного из соперничества, ничего благородного из гордости» [162].

Далее более подробно перечислим положительное и отрицательное влияние конкуренции на личность в различных видах деятельности (табл. 5).

Как было определено в параграфе 1.3, конкуренция присутствует на любом этапе исторического развития общества и является социальной закономерностью.

Например, принцип агонистики демонстрировал еще достижения древнегреческой культуры, в которой конкурентная среда, дух соперничества в сфере атлетики, распространившись на область духовного творчества, постепенно стала пронизывать все стороны жизни Древней Греции, в том числе систему воспитания подрастающего поколения.

**Влияние конкуренции на развитие личности**

<b>Положительное влияние конкуренции на развитие личности</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Способствует приобретению опыта.</li> <li>2. Повышает организованность и дисциплину.</li> <li>3. Способствует увеличению производительности труда.</li> <li>4. Способствует увеличению инициативы.</li> <li>5. Повышает эффективность и качество работы.</li> <li>6. Дает возможность удовлетворить объективную потребность человека – потребность его самоутверждения в обществе.</li> <li>7. Происходит естественный отбор, благодаря чему отбираются лучшие из лучших.</li> <li>8. Проявляются личностные и профессиональные качества.</li> <li>9. Происходит развитие талантов и способностей человека.</li> <li>10. Личность мотивируется на саморазвитие.</li> <li>11. Происходит личностный и профессиональный рост человека.</li> <li>12. Проявляется инициатива.</li> <li>13. Развивается самоанализ.</li> <li>14. Проявляется стремление к совершенствованию своих способностей.</li> <li>15. Позволяет перенять лучшие стратегии.</li> <li>16. Позволяет определить те стороны, которые нуждаются в дальнейшем улучшении.</li> <li>17. Способствует самоотверженному самоутверждению личности, основанному на непрерывном самосовершенствовании, проявлению воли к достижению поставленной цели.</li> <li>18. Соревнование способствует реализации потребности личности в самоутверждении.</li> <li>19. Влияет на процесс формирования не только всесторонне, но и гармонично развитой личности.</li> <li>20. Создает предпосылки для формирования сплоченного коллектива.</li> <li>21. Способствует идейному и нравственному росту личности.</li> </ol>
---	---

	<p>22. Укрепляется чувство долга перед коллективом, формируется ответственное отношение к его заботам.</p> <p>23. Дает возможность развить и углубить свои способности, перенять лучшие стратегии у других.</p> <p>24. Позволяет выявить те стороны, которые нуждаются в дальнейшем улучшении.</p> <p>25. Позволяет приобрести опыт и знания.</p> <p>26. Формирует такие качества, как высокая идейность, трудолюбие, организованность, духовное богатство, моральная чистота. Вместе с тем в процессе соревнования происходит развитие художественно-творческих, спортивных, нравственных и других способностей человека.</p> <p>27. Запускает процесс поиска решений для положительных изменений</p>
<p><b>Отрицательное влияние конкуренции на развитие личности</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Порождает конфликты и стрессы.</li> <li>2. Может формировать отрицательные установки у участников.</li> <li>3. Возможно унижение достоинств личности и нанесения вреда здоровью человека.</li> <li>4. Возможно развитие эгоистичного самоутверждения.</li> <li>5. Возможно развитие зависти от успеха других людей.</li> <li>6. Возможно развития злорадства и злобы</li> </ol>

Нидерландский историк культуры Йохан Хейзинга в своей книге «Homo Ludens» («Человек играющий») писал по этому поводу так: «В эллинском обществе уже на ранней ступени агонистика заняла столь широкое место и обрела столь серьезный статус, что дух уже более не сознавал ее игрового характера» [181]. Состязание во всех его видах и во всех случаях стало для греков одним из элементов культуры, его расценивали как «обычный» и полноценный элемент жизни [181].

В.И. Ленин писал о необходимости конкуренции «для неуклонного повышения организованности, дисциплины, производительности труда, для перехода к высшей технике, для экономии труда и продуктов, для постепенного сокращения рабочего дня» [79].

Соревнование в обществе выполняло и выполняет роль ускорителя движения вперед, оно возбуждает жизненную энергию и дееспособность [92].

По самой сути соревнование основано на высокой сознательности и инициативе людей. Именно эта инициатива помогает вскрывать и приводить в действие резервы производства, повышать эффективность и качество работы [79].

Классики марксизма-ленинизма неоднократно отмечали общесоциологический характер соревнования. В.И. Ленин, например, писал о «соревновании как таковом», или «соревновании вообще» [79]. Наиболее существенными чертами «соревнования вообще» является состязательность, соперничество людей в процессе их совместной деятельности, в результате которой и рождается увеличение жизненной энергии и индивидуальной дееспособности. В обществе соревнование неизбежно выступает в форме конкуренции [92].

К. Маркс в своих трудах акцентировал внимание на социально-психологической стороне соревнования, непосредственно подчеркивая ее влияние на развитие личности. К. Маркс и Ф. Энгельс показали, что в основе всякого соревнования лежат потребности и интересы отдельного человека или группы людей. Интерес включает человека в материальное производство, побуждает его наиболее полно

реализовать свои возможности в предметах или результатах осуществляемой работы. При этом в условиях кооперирования труда, объективно складывается такая ситуация, когда каждый сравнивает себя с другими по уровню профессионального мастерства, по степени удовлетворения своих потребностей, по значимости тех оценок, которые о них складываются. В итоге, сравнение способствует самоутверждению личности [92].

Развитие человеческой деятельности и рождаемого в ней процесса соревнования обусловлены системой отношений, основными составными элементами которой являются отношения человека к своей работе как к способу самовыражения и отношения между людьми по поводу успехов в труде [182]. Первая группа отношений определяет степень творчества в труде, стремление человека выразить себя в результатах осуществляемой работы, расширить свои умения и знания. Сюда же включается и обмен опытом, человеческими «сущностными силами», рационализация совместной деятельности. Именно эта группа общественных отношений делает соревнование общесоциалистическим явлением. Вторая группа отношений отражает связи между участниками соревнования, позволяет сравнивать свои трудовые успехи с успехами других людей, выделять себя из общности людей, осознавать значимость своей деятельности. Эта группа отношений обуславливает положительную социальную природу соревнования [92].

Ко всему прочему соревнование способствует развитию критики и самокритики человека [92].

Реализуя в соревновании свою сущность, человек тем самым удовлетворяет органическую потребность выразить себя в плодах труда и соотнести, сравнить их с успехами других людей, что объективно и рождает состязательность [92].

Представители ЦК КПСС отмечали, что «соревнование призвано сыграть качественно новую роль в развитии государства и в воспитании трудящихся». Также считалось, что соревнование оказывает глубокое воздействие на нравственную атмосферу [69].

Социалистическое соревнование – объективное, закономерное явление функционирования социалистического общества. Формируя творческое, новаторское отношение к трудовой деятельности, оно выполняет роль ускорителя научно-технического, экономического, социально-политического и нравственного прогресса, оказывает огромное воспитательное воздействие [92].

Соревнование выполняет производственно-экономическую, социально-политическую и воспитательную функции, при этом формируются такие качества, как высокая идейность, трудолюбие, организованность, духовное богатство, моральная чистота. Вместе с тем в процессе соревнования происходит развитие художественно-творческих, спортивных, нравственных и других способностей человека [92].

Смысл соревнования заключается в том, что при равенстве условий оно позволяет выявить способности, побуждения к наиболее эффективному и качественному труду [92].

Именно соревнование дает возможность удовлетворить объективную потребность человека – потребность

его самоутверждения в обществе. Соревнование – могучее средство, при помощи которого происходит как дальнейшее формирование потребностей, так и их удовлетворение. Соревнование активно способствует самоотверженному самоутверждению личности, основанному на непрерывном самосовершенствовании, проявлению воли к достижению поставленной цели. Оно в то же время выступает препятствием на пути эгоистического самоутверждения. К тому же соревнование способствует реализации потребности личности в самоутверждении [92].

Социалистическое соревнование прямо и непосредственно влияет на процесс формирования не только всесторонне, но и гармонично развитой личности – личности, которая характеризуется целостностью своих взглядов, убеждений, поступков и действий, у которой нет разрыва между словом и делом, разумом и чувствами, теорией и практикой, между самосовершенствованием и самореализацией [92].

Соревнование создает предпосылки для формирования сплоченного коллектива. ЦК КПСС в постановлении «О дальнейшем улучшении организации социалистического соревнования» указывает, что оно является могучим средством воспитания коллективизма, обеспечением атмосферы товарищества и взаимной требовательности [69], т.е. создает такие условия, которые наиболее активно способствуют идейному и нравственному росту личности, ее самоутверждению. Особую роль в этом отношении играют ленинские принципы организации соревнования [92].

Каковы бы ни были направленность и формы соревнования, при его правильной организации в людях

неизменно укрепляется чувство долга перед коллективом, формируется ответственное отношение к его заботам, стремление своим трудом способствовать прогрессивному развитию общества/ группы людей [92].

В широком значении конкуренция может стать необходимой составляющей прогресса, модернизации и ускорения социального и экономического развития общества.

Грамотно организованная конкуренция оказывает огромное влияние на формирование личности и государства.

Анализ роли конкуренции показывает, что она является важным средством формирования активной жизненной позиции личности, располагая большими возможностями для мобилизации сил человека. Использование конкуренции в деле повышения эффективности и качества деятельности во всех сферах жизни человека, положительно влияет на развитие государства.

Участник соревнования должен знать, на достижение каких целей следует направить свою энергию, какие качества необходимо формировать соревнующемуся. Однако человеку нужно располагать и более конкретной информацией: каковы его успехи за прошедший период, каковы достижения его конкурентов и др.

Как было определено ранее, конкуренция охватывает все стороны общественной жизни, все элементы процесса труда и жизнедеятельности человека.

Соревнование активно воздействует на совершенствование общественных отношений, всестороннее развитие личности, поэтому при изучении положительного и отрицательного влияния конкуренции на развитие личности

важно в комплексе рассматривать производственно-экономическую, социально-политическую и духовно-нравственную сферы человека [92].

Таким образом, анализируя положительное и отрицательное влияние конкуренции на разнообразные виды деятельности, можно сделать вывод о том, что в современных рыночных условиях конкуренция – объективная реальность, а формирование конкурентоспособности – насущная необходимость [28]. Однако возникла очень серьезная социальная проблема **гуманизации конкуренции**, т.е. создания таких условий соревнования, которые позволяют объективно сравнивать способности его участников, оценивать сопоставляемые способности, не унижать достоинство личности соперников, не наносить вреда их здоровью и по возможности избегать негативных последствий от конкуренции [28].

Данная потребность вызвана тем, что обществу и государству нужна не вообще конкурентоспособная личность, а личность, чья конкурентоспособность достигается цивилизованными методами и средствами [9]. Как говорят спортсмены, важна не только победа, но и честная спортивная борьба и конкуренция, которая приводит к победе.

### Глоссарий по параграфу

**Агонистика** (от греч. agon бой, борьба) – упражнения и борьба атлетов [149].

## ГЛАВА 2. СИНТЕЗ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ ЗНАНИЙ

### 2.1. Философия и конкуренция. Конкуренция в законах диалектики

*Чем больше конкурентов,  
тем выше пьедестал.*

В. Борисов

**Ключевые слова:** философия, агон, тимос, законы диалектики, закон единства и борьбы противоположностей, закон перехода количественных изменений в качественные, закон отрицания отрицания.

Понятие «конкуренция» принято относить к экономическим категориям. Однако, анализируя труды античных философов, можно сделать вывод о том, что издревле вопросам соперничества/состязания уделялось большое внимание. Философия как царица гуманитарных наук – наука о познании и мышлении – заложила фундамент изучения данной проблемы. На сегодняшний день конкуренция – неизбежная реальность социальной жизни (причем в различных областях деятельности, а не только и не столько в экономике), поэтому понимание ее сути с точки зрения философии способствует актуализации того позитивного, здорового соревновательного потенциала, который содержится в конкуренции.

Философское рассмотрение понятия «конкуренция» предполагает обращение к работам великих мыслителей, анализ понимания конкуренции и ее роли в жизни человека и общества, а также анализ становления данного понятия посредством философских категорий.

Обратимся к анализу понятия «конкуренция» с точки зрения философских категорий.

Так, А. Смит говорил о конкуренции следующее: «Каждому человеку, пока он не нарушает законов справедливости, предоставляется совершенно свободно преследовать по собственному разумению свои интересы и конкурировать своим трудом и капиталом с трудом и капиталом любого другого лица и целого класса» [55]. По мнению А. Смита, каждая из сторон конкуренции удовлетворяет собственный интерес и получает при этом некий «трофей» [155]. Анализируя высказывания известного экономиста, можно утверждать, что становление категории «конкуренция» происходит посредством философских категорий, таких как «деятельность», «возможность» и «действительность». Посредством философской категории «деятельности» происходит становление поведенческого подхода к анализу конкуренции. Так, объясняя категорию «конкуренция» через понятие «выбор» посредством философской категории «возможность», мы можем определить конкуренцию как философскую категорию. Анализируя и определяя конкуренцию как «свободу выбора», мы отражаем социальный аспект данного понятия, обладающий свойством массовости, отражаем вероятностный аспект «конкуренции» через «выбор». Таким образом, конкуренция определяется как совокупность предпосылок,

обусловленных необходимостью или случайностью (однообразием или разнообразием возможностей); предположительно определяющих возможные состояния субъектов, свободу выбора индивидуума в своей личной, хозяйственной или предпринимательской деятельности.

Исследуя связи между конкуренцией и ее следствиями в социально-экономическом и общественном пространстве, можно раскрыть содержание конкуренции как окружающей субъектов реальности. В этом случае конкуренция рассматривается как среда (конкурентная среда – см. параграф 2.6), в которой функционируют люди, животные, рынок, и которая представляет собой одну из сторон либо соперничества между людьми (параграф 1.6), либо естественного отбора в живой природе (параграф 1.4), либо меновой экономики (параграф 2.2). Все зависит от того, в какой сфере происходит конкуренция.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что становление конкуренции происходит посредством еще одной философской категории «действительность».

Также с точки зрения философии в основе представления понятия конкуренции лежит фундаментальная философская категория – становление.

Становление как философская категория имеет так называемые внешнее и внутреннее определение. Внешнее определение данной категории таково: становление – конкретное единство материи и движения.

Внутреннее определение категории следующее: есть борьба (необратимый переход) старого и нового. Конкретизируя становление и обращаясь к частности мира (это «обмен», или «конкуренция» как сторона обмена), мы выделяем

многообразии подходов к анализу конкуренции, в основе которых лежат философские подкатегории категории «конкуренция».

Философское рассмотрение такого явления, как конкуренция предполагает также обращение к работам мыслителей прошлого, анализ их понимания соперничества (конкуренции) и его роли в жизни человека и общества. Осуществим анализ работ мыслителей через введение двух философских категорий: агон и тимос.

### **Агон и тимос**

**Агон** – это состязания, происходившие по поводу религиозных или общинных праздников. Агонические игры способствовали развитию физических сил и мужества, а также содействовали усилению национального самосознания, гордости и чувства собственного достоинства древних греков. Победители соревнований прославлялись в эпосе, играя роль культурных героев.

В культуре Древней Греции происходило соединение праздника и состязания, цель которого – выразить определенную систему ценностей, усилить единство коллектива, участвующего в этом действии. Праздники были одной из главных форм объединения общества, которые поглощали отдельную личность. Агональное начало праздников создавало для человека особенное священное пространство и культивировало состязательность как важную черту греческой культуры.

Любовь к честной борьбе, «игре по правилам» пронизывала частную и публичную жизнь Древней Греции. Состязались не только атлеты, но и воины, политики, философы, поэты, музыканты.

Агон – одна из важнейших норм античной культуры, предполагающая честное соперничество, состязательность в различных сферах жизни (спортивной, общественной, художественной, философской и т.п.), регулируемых судьями и правилами.

Описание норм агона встречается у античного лирического поэта Пиндара. Пиндар создает этический кодекс атлетов, который можно назвать актуальным и по сей день:

1. Почетна и желанна лишь многотрудная победа. То, что досталось случайно или в легкой борьбе, не приносит морального удовлетворения ни атлету, ни зрителям.
2. Атлет всегда должен помнить благодаря чьим наставлениям он стал победителем.
3. Жестокость схваток не осуждается.
4. Гармония физической силы и добродетели.
5. Бескорыстная честность победителя [187, с. 28].

Античным идеалом считается грек, преуспевающий в физических и творческих состязаниях (пение, игра на музыкальных инструментах, сочинение и др.). Характеризуя античную культуру, Гегель пишет о «радостном чувстве собственного достоинства по отношению к чувственной естественности» и о «потребности не только забавляться, но и показать себя, заслужить почет» [34].

Г. Гегель считает также, что конкуренция естественна, когда соперники добровольно вступают в борьбу и, напротив, когда ее пытаются «навязать», создать искусственно. Последствия такой насильственной конкуренции может иметь непредсказуемые результаты [34].

По мнению Г. Гегеля, «в гражданском обществе каждый для себя – цель, все остальное для него ничто. Однако

без соотношения с другими он не может достигнуть своих целей во всем их объеме» [34]. Данная мысль относит нас к зачаткам корпоративная конкурентоспособность (параграф 1.5).

В IV в. до н.э. начинается кризис агона – нарушаются правила агонистики. Греческие города, стремясь поднять свой престиж, начинают подкупать победителей крупнейших состязаний, чтобы те объявляли себя гражданами этого города. Появляются зачатки недобросовестной конкуренции (параграф 1.3.).

Другое понятие, сопряженное с соперничеством, «**тимос**» впервые встречается у Платона в диалоге «Государство». Тимос связан с самооценкой человека. Считалось, что чем благороднее человек, тем выше у него самооценка и тем сильнее он гневается, сталкиваясь с несправедливостью. Тимос ведет человека к поиску признания: чтобы иметь уверенность в собственной ценности, надо знать, что она признана другим человеком.

То, что Платон обозначал тимосом, сегодня можно назвать стремлением к славе, гордостью или тщеславием, честолюбием, жадной признания и т.д.

Как можно заметить, если в агоне акцент делается на состязательности, то в тимосе – на желании победы, признания, на удовлетворении честолюбия, тщеславия. В агоне выражена установка на процесс состязания. Его основной лозунг: «Главное – участие!». В тимосе важен конечный результат: «Победа любой ценой!».

Объединение агона и тимоса помогает понять суть конкуренции и демонстрирует ее противоречивый характер.

В агоне преобладает идея позитивной, созидательной конкуренции, которая приводит к обогащению и росту потенциала участвующих в конкуренции сторон. В тимосе же, напротив, главное – утверждение своего превосходства за счет поражения соперника.

Двойственный характер соперничества подчеркивает М. Мид. Он предлагает различать соревнование и конкуренцию. В соревновании главное – достижение цели, а отношение к соперникам и с соперниками второстепенно. В конкуренции, главное – победить соперников, а достижение цели соперничества менее важно [209].

Анализ воззрений философов в более поздний период показывает, что, как правило, философами рассматривалось соперничество как деструктивное явление, то есть древние мысли истолковывали данное понятие с точки зрения тимоса. Соперничество в социуме понималось как следствие проявления греховного, животного или эгоистического начала человека.

В средневековой философии проблема соперничества затрагивается Августином в работе «О граде божьем». По мнению Августина, подавление соперничества и конфликтов в социуме должно происходить в результате подчинения греховного телесного начала человека духовному и божественному.

В эпоху Возрождения проблема соперничества поднимается Н. Макиавелли, который рассматривает ее в контексте борьбы за власть и в контексте политических отношений. Н. Макиавелли рассматривает политику как «теорию дипломатических игр» властвующих персон, для которых главное – захватить и удержать власть. В своих

трудах Н. Макиавелли разводит политику и мораль как разные сферы человеческих отношений, отмечая, что в политическом соперничестве главное – результат, для достижения которого хороши любые средства. Для эпохи Возрождения такое разделение было немыслимым: достижение победы возможно было только в результате соблюдения установленных правил. Данный факт еще демонстрирует приверженность данного периода тимосу.

Стремление к победе и воля к власти, по мнению Н. Макиавелли, действуют на людей независимо от их сознания и воли, провоцируя алчные чувства, они управляют человеком и выше человеческих чувств. Н. Макиавелли считает, что удержать власть можно, лишь полагаясь на мотив страха.

Подобные установки Н. Макиавелли разделял Гоббс.

Так, английский философ Гоббс как философ Нового времени считал, что жизнь человека – непрерывное соперничество. Это мнение основывалось на том, что основополагающая особенность человека – стремление к самосохранению. Между людьми всегда идет борьба, поскольку для выживания человек необходимы материальные блага, которые находятся в ограниченном количестве. По мнению Гоббса, идет война всех против всех.

Гоббс считал, что в основе всех конфликтов три тесно связанных источника: страх, соперничество и стремление к славе. Наиболее важным Гоббс считал страх.

В работе Гоббса «Человеческая природа» сказано: «Человеческую жизнь можно сравнить с состязанием в беге (напоминаем, что *concurrentia* в переводе с латинского – «столкновение, сбегание»). Надо только представить себе,

что единственная цель и единственная награда каждого из участников этого состязания – оказаться впереди своих конкурентов. В этом беге смотреть на тех, кто находится позади, есть слава. Смотреть на тех, кто находится впереди, есть смирение. Сбиться с пути, оглядываясь назад, есть тщеславие. Быть задержанным есть источник ненависти. Возвращение есть раскаяние. Бодрое настроение есть надежда. Изнуренность есть отчаяние. Попытка догнать того, кто находится впереди, есть соревнование. Стремление сбить с ног и опрокинуть вырвавшегося вперед соперника есть зависть. Решение преодолеть препятствие, которое предвидится в будущем, есть храбрость. Стремление преодолеть неожиданно возникшее препятствие есть гнев. Видеть, как другие обгоняют того, к кому мы чувствуем расположение, есть жалость. Видеть, как обгоняет других тот, кого мы нелюбим, есть негодование. Держаться вблизи от кого-нибудь есть любовь. Толкать вперед того, вблизи кого ты держишься, есть доброжелательность. Причинять себе вред благодаря поспешности есть стыд. Быть постоянно опережаемым другими есть несчастье. Постоянно обгонять всех есть счастье. Оставить ристалища – значит умереть» [36].

По Гоббсу, люди сражаются из-за стремления к удовлетворению тщеславия и гордости. Гоббс также считает, что рациональное начало в человеке – эгоизм [36].

Можно сделать вывод о том, что в разные времена тимосом называли стремление к славе (Н. Макиавелли), гордость или тщеславие (Гоббс), жажду признания (Гегель). Однако все перечисленное может быть либо причиной стремления к конкуренции, либо ее результатам.

Позже философы пересмотрели проблему конкуренции между людьми.

Так, в период французской просветительской мысли несомненными ценностями данной эпохи являлись независимость, свобода, ответственность личности. Однако, полагаясь на себя, преследуя свои собственные интересы, человек может игнорировать других людей, рискуя вступить с ними в конфликт. С одной стороны, в конкурентной среде каждый человек стремится к собственной выгоде, с другой стороны, человек вынужден считаться с интересами других людей, искать с ними компромисс.

В связи со сказанным Гольбах выделял две основные составляющие человека: индивидуальную «природность» и социальную «договоренность». Проанализировав суть перечисленных составляющих человека, по Гольбаху, можно провести аналогию с личностной (индивидуальной) и корпоративной (групповой) конкурентоспособностью человека (параграф 1.5).

Гольбах обращается к другим людям за помощью, на что ему отвечают: «Отдай объединению свои способности, и тогда мы предоставим тебе помощь, умножим твои силы, будем совместно трудиться ради твоего благополучия, облегчим трудности твоей жизни» [38]. У Гольбаха разумный эгоизм человека заставляет объединяться в группы с большим конкурентным преимуществом. При этом люди объединяются не столько от страха, как об этом говорил Гоббс, сколько от ожидания ответной помощи и поддержки. Эта мысль еще раз нам демонстрирует идею корпоративной (групповой) конкурентоспособности (параграф 1.5).

Гельвеций, в свою очередь, считает, что у человека одна физическая природа, поэтому движущие силы его поведения – это чувства физического удовольствия.

Согласно Гельвецию, все человеческие чувства: симпатия, антипатия, любовь, дружба – основаны на личном интересе. По мнению Гельвеция, любовь к ближним – результат необходимости помогать друг другу для достижения собственных целей [35].

Гельвеций считал, что личный интерес не только разобщает, но и связывает людей; принципы разумного эгоизма заставляют соблюдать интересы других людей, не учтя которые, нельзя удовлетворить собственные.

Анализ представлений о конкуренции между людьми в истории философии позволяет выделить противоречивую природу данного явления. Уже с античных времен обнаруживаются две точки зрения на понимание соперничества. Первая, агоническая (агон), акцентирует внимание на созидательной стороне конкуренции между людьми. В данном случае приоритетным является сам процесс соревновательности между людьми. Другая точка зрения, тимотическая (тимос), подчеркивает деструктивный (разрушающий) характер конкуренции. В данном случае приоритетным является конечный результат конкурентной борьбы – достижение победы любыми средствами.

Как можно заметить, проблема сущности человека, его роли и места в мире решалась еще античными философами. Представленный теоретический анализ философских трудов позволяет прийти к мысли о том, что личности присуще стремление к развитию, самоутверждению, к поиску себя и смысла своего существования, своего места в мире.

Феномен конкуренции в современном российском обществе выступает важной характеристикой социальной реальности, поскольку конкуренция является одним из неотъемлемых атрибутов общества. По форме конкуренция представляет собой соперничество, а по содержанию – процесс борьбы за более благоприятные условия существования для достижения определенной цели. Хозяйственная и политическая жизнь пронизана духом конкуренции.

В отличие от античности и более позднего периода современными стандартами общества являются моральные принципы, правовые нормы, созидательная деятельность и т.д. Поэтому на современном этапе адекватна форма созидательной деятельности, которая направлена на совершенствование общественных отношений. Отличительной особенностью современной конкуренции является то, что она направлена на совершенствование общественных отношений и осуществляется на основе заранее прописанных правил и правовых норм. В этом случае проявляется иная сторона конкуренции – стремление превзойти, опередить конкурентов, но не любыми способами, а только теми, которые являются легитимными в данный момент времени (хотя существуют и исключения – деструктивная конкуренция (параграф 1.5).

Таким образом, первоначально отголоски изучаемой проблемы можно найти именно в философских трудах. Вопрос о конкурентоспособности напрямую касается важнейшего вопроса философии – вопроса о сущности человека, его месте в мире и о смысле человеческого бытия.

Философский анализ конкуренции актуализирует различие особенностей индивидуалистического или коллективного типа конкуренции, а также специфику наиболее

приемлемых отношений состязательности применительно к каждому из них.

### **Конкуренция в законах диалектики**

Ф. Энгельс сформулировал «три закона диалектики», которые были выявлены им путем интерпретации диалектики Г. Гегеля и философских работ К. Маркса:

1. Закон единства и борьбы противоположностей.

2. Закон перехода количественных изменений в качественные.

3. Закон отрицания отрицания.

*Закон единства и борьбы противоположностей* заключается в том, что все сущее состоит из противоположных начал, которые, будучи едиными по своей природе, находятся в борьбе и противоречат друг другу. Например, мужчина и женщина, день и ночь, лед и пламя, черное и белое, осень и весна, молодость и старость и т.д.

Отметим, что понятие «конкуренция» очень часто отождествляют с понятием «борьба», что еще раз демонстрирует нам связь изучаемого явления с первым законом диалектики. Не случайно же конкуренцию принято называть конкурентной борьбой.

В связи с этим можно выделить различные виды борьбы:

1. Борьба, приносящая выгоду обоим конкурирующим сторонам. Например, один участник конкуренции «догоняет» другого участника конкуренции и переходит на более высокую качественную ступень развития.

2. Антагонистическая борьба. Одна сторона конкуренции может выжить только за счет уничтожения другого. Этот вид борьбы можно отождествить с таким видом

конкуренции, как недобросовестная конкуренция (параграф 1.5).

Вторым законом диалектики является закон *перехода количественных изменений в качественные*. Качество – определенность, стабильная система характеристик и связей предмета. Количество, напротив, исчисляемые параметры предмета или явления (объем, скорость, вес, размер и т.д.). И лишь мера – единство количества и качества.

Суть данного закона заключается в том, что при определенных количественных изменениях обязательно меняется качество. Можно привести пример действия закона перехода количественных изменений в качественные с точки зрения конкурентологии.

Если объект конкуренции уступает в каких-либо характеристиках своим конкурентам (интеллект, сила, выносливость, скорость и т.п.), то путем целенаправленных и регулярных тренировок можно увеличить объем интересующих характеристик, благодаря чему можно будет одержать победу над конкурентами, т.е. произойдет переход количества в качества. Например, участник интеллектуального конкурса может одержать победу, если будет тренироваться, даже если до этого у данного участника конкурентной борьбы не было никаких шансов на победу.

Этот закон диалектики как нельзя лучше раскрывается в одном из трех проявлений конкуренции – конкуренция с самим собой (параграф 1.5).

Причем переход количества в качество, как правило, происходит медленно, незаметно и эволюционно.

Закон *отрицания отрицания* заключается в том, что новое всегда отрицает старое и занимает его место, но постепенно

уже само превращается из нового в старое и отрицается все более новым.

И в данном случае можно найти непосредственную связь этого закона с конкуренцией. Например, во многих случаях, более конкурентоспособным становится что-то новое, которое пришло на смену старого. Это отлично можно продемонстрировать на примере товаров. Например, кнопочный телефон уступает в конкурентной борьбе своему сенсорному собрату, в свою очередь, сенсорный телефон будет уступать новому гаджету, который может прийти ему на смену.

Смена старого новым – причина поступательного развития. Однако вопрос о направленности развития является дискуссионным в философии. Выделяются следующие основные точки зрения:

- 1) развитие – поступательный процесс, переход от низших форм к высшим, т.е. восходящее развитие;
- 2) развитие может быть как восходящим, так и нисходящим;
- 3) развитие хаотично, оно не имеет никакой направленности.

Если провести аналогии с вопросами, которые изучает конкурентология, то можно привести следующий пример. Организм спортсмена, регулярно участвующего в состязаниях, крепнет благодаря тренировкам (восходящее развитие), но со временем неизбежно слабеет и стареет (нисходящее развитие), это неизбежно приводит к тому, что более молодые спортсмены заменяют более опытных.

Данный закон диалектики раскрывается в одном из трех проявлений конкуренции – конкуренция с другими (параграф 1.5).

Таким образом, конкуренция представляет собой специфическое общественное явление и неразрывно связана с социальной жизнью. Проблеме конкуренции посвящено немало исследований, но в подавляющем большинстве эти исследования не включают философский анализ, особенно в содержании, имеющем непосредственное отношение к жизни основных типов обществ, зависимости места и характера проявления конкуренции от типа обществ.

### Глоссарий по параграфу

**Агон** – неудержимое стремление к любым состязаниям почти во всех сферах общественной жизни [148].

**Диалектика** – учение о наиболее общих законах развития природы и общества, теория и метод познания (и исследования) явлений действительности в их становлении, развитии и самодвижении [148].

**Тимос** – платоновское понятие, введенное им в «Respublica» (4 гл.), которое, учитывая всевозможные интерпретации можно перевести как «страстное (сердечное, неистовое) стремление к признанию и утверждению человеческого достоинства» [90].

**Философия** (от фил... и греч. sophia – мудрость) – форма общественного сознания, мировоззрение, система идей, взглядов на мир и на место в нем человека; наука, которая исследует познавательное, социально-политическое, ценностное, этическое и эстетическое отношение человека к миру [148].

## 2.2. Конкуренция в экономической сфере

*Если конкурент продает дешевле, чем вы, это демпинг; если вы продаете дешевле – это массовое производство.*

Уильям Кнудсен

**Ключевые слова:** экономика, рыночная экономика, совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция, регулируемая конкуренция, свободная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия, естественная монополия, ценовая конкуренция, неценовая конкуренция, внутриотраслевая конкуренция, межотраслевая конкуренция, псевдоконкуренция, черный сговор.

Современная рыночная экономика характеризуется обострением конкурентной борьбы между странами, регионами и предприятиями. Существенными признаками рыночной системы является, прежде всего, конкуренция и развивающиеся на ее основе конкурентные отношения. До тех пор, пока в экономической системе воспроизводятся условия конкуренции и соответствующие ей конкурентные отношения, рыночная система продолжает функционировать и развиваться. Можно констатировать, что конкуренция – это неотъемлемая часть рыночной системы. Конкуренция – это показатель здоровой рыночной экономической системы. Если существует конкуренция, значит у потребителя существует выбор, т.е. на одном рынке присутствуют аналогичные товары и услуги – конкуренты.

Как указано в параграфе 2.7 настоящей монографии, легальная дефиниция «конкуренция», закрепленная в законодательстве, существует лишь применительно к экономической сфере. Так, с точки зрения Российского законодательства «конкуренция – соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [173].

Наверное, это не случайно, поскольку понятие «конкуренция» – изначально использовалось только в экономической сфере (параграф 1.3).

Одним из первых данное понятие использовал Адам Смит говорил о «свободной конкуренции». В труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» он высказывает мысль о том, что свободная конкуренция – основной механизм рыночного хозяйства, основной элемент взаимодействия между производителями и потребителями [151].

С развитием экономической теории как научного направления понятие «конкуренция» рассматривалось с точки зрения двух методологических подходов: 1) *акционистского* (от англ. action – действие), или *поведенческого*; 2) *структурного*.

Охарактеризуем основное содержание каждого из названных методологических подходов.

Представители *акционистского (поведенческого) подхода* рассматривают конкуренцию как деятельность, направленную на достижение определенных выгод (например,

обладание каким-либо ресурсом), либо возможности улучшения своего положения в сравнении с другими. Отметим, что в рамках данного подхода конкуренция не считается специфическим состоянием только экономической сфере, а является особым видом действия и взаимодействия, которые проявляются в различных видах деятельности (политика, образование, средства массовой информации, спорт, шоу-бизнес, медицина и пр.).

*Структурный подход* представлен в работах классической и неоклассической экономических школ (С. Брю [87], К. Макконел [88], Ф. Найт [108], Дж. Стиглер [157] и др.).

Основная идея данного подхода: конкуренция существует только в рыночной экономике при наличии множества равносильных производителей с однотипной продукцией.

Представители неоклассической экономической школы разработали концепцию совершенной конкуренции: конкуренция возникает только тогда, когда присутствуют все условия (Дж. Стиглер):

- 1) количество предприятий, производящих какой-либо продукт велико настолько, что ни одно из предприятий не может повлиять на цену конкурента;
- 2) производимые товары однотипны, и потребители не отдают предпочтений товару какого-либо конкретного производителя;
- 3) предприятия действуют независимо друг от друга;
- 4) представители предприятий обладают полным знанием рыночных факторов.

Однако, как указывают представители несовершенной монополистической и динамической конкуренции,

вышеперечисленные условия носят идеальный характер, т.е. на реальном рынке практически не встречаются.

Конкуренция является достаточно сложным явлением, которое классифицируется по нескольким признакам. Рассмотрим виды конкуренции более подробно.

Конкуренция (в общем понимании) – это соревнование за право получения большей части ограниченного ресурса определенного вида. Конкуренция производителей – это соревнование фирм за более выгодные условия производства и продажи товаров или услуг.

В зависимости от числа продавцов на рынке и от того, какие отношения складываются между ними, различают **два вида конкуренции** – совершенная (чистая) конкуренция и несовершенная.

1. *Совершенная конкуренция* – рынок, на котором очень много мелких фирм выпускает одинаковую (однородную) продукцию и нет возможности контролировать цены на нее. На рынке совершенной конкуренции продавец вынужден принимать рыночную цену, которая устанавливается в результате взаимодействия спроса и предложения, он является ценополучателем.

Число покупателей на этом рынке тоже очень велико. Никто из участников этого типа рынка не имеет информации больше, чем все остальные. Этот тип рынка – в большей степени теоретическая модель. В реальной жизни почти не существует рынков, на которых бы полностью выполнялись такие условия. Примерами могут быть рынки сельскохозяйственных продуктов, рынок рыбы, фондовый рынок (продажа ценных бумаг) и пр.

2. *Несовершенная конкуренция* представлена следующими типами: монополистическая конкуренция, олигополия, монополия.

*Монополистическая конкуренция* – это тип рынка, при котором большое количество небольших фирм производит схожую (но не однородную) продукцию и имеет возможность контролировать цены на нее.

Поднять цену на товар можно, только если ваш товар превосходит товар конкурента. Примерами рынков монополистической конкуренции могут быть небольшие магазины розничной торговли, цветочные киоски, книжные магазины, булочные и др. В реальной жизни это самый распространенный вид *рыночной конкуренции*.

*Олигополия* – это тип рынка, который принадлежит нескольким очень крупным фирмам.

В условиях олигополии количество фирм достаточно мало, поскольку существуют высокие барьеры для входа в отрасль: значительная сумма стартового капитала, необходимость лицензирования деятельности, коммерческая тайна, авторское право и др.

На рынке олигополии ценовая конкуренция менее эффективна. Если фирма снизит цену, то остальные поступят так же. В итоге у всех фирм упадут доходы. Цены на продукцию на рынке олигополии устанавливаются по принципу ценового лидерства: лидер отрасли устанавливает свою цену, остальные следуют за лидером.

На рынке олигополий конкуренция ведется вокруг потребительских свойств товаров. В условиях олигополии фирмы тратят огромные средства на рекламу. Практически

вся дорогостоящая реклама на телевидении, на радио, на транспорте и т.п. – это реклама олигополий, например реклама рынков услуг мобильной связи.

*Монополия* – это тип рынка, на котором присутствует единственный продавец уникального (не имеющего заменителя) товара. Монополия невыгодна потребителям: монополист не заинтересован в повышении качества своей продукции, он имеет власть устанавливать часто завышенные цены. Чтобы не допустить образования новых монополий, государство проводит антимонопольную политику.

В некоторых отраслях конкуренция может быть неэффективна: вызвать дополнительные неоправданные затраты. Представьте водоснабжение дома, когда каждая квартира подводит себе трубы от разных поставщиков. Такая конкуренция только увеличит затраты.

В этих случаях создаются естественные монополии.

*Естественная монополия* – ситуация, при которой предприятие может выпускать продукцию с меньшими издержками, чем несколько предприятий.

Другими примерами естественных монополий в российской экономике могут быть железнодорожные перевозки, метрополитен и пр.

Кроме того, монополистом считается изобретатель в отношении своего патента; композитор или художник – тот же монополист в отношении авторского права.

Понятие «монополия» содержит два важных момента: продавец единственный, а товар – уникальный, поэтому, используя рыночную власть, монополист устанавливает цены на свою продукцию, то есть является ценоустановителем.

### **По характеру регулирования выделяют:**

- 1) регулируемую конкуренцию;
- 2) свободную конкуренцию.

*Регулируемая конкуренция* возникает в обществе с высоким государственным участием. Государство отслеживает возникновение и развитие предприятий и регулирует их деятельность через законы и законодательные акты.

*Свободная конкуренция* возникает на рынке со свободной экономической системой. Рынок развивается, поэтому на нем возникает большое количество предприятий с аналогичными параметрами. Они все хотят получать прибыль, поэтому начинают улучшать параметры своего продукта. Возникает конкуренция. Такая конкуренция никак не регулируется, не ограничивается.

С точки зрения несовершенной конкуренции на рынке происходит соперничество между производителями товаров и услуг за наиболее выгодные условия экономической деятельности. Выиграть конкурентную борьбу на рынке – значит повлиять на спрос и привлечь большее количество покупателей. Спрос с точки зрения рыночной экономики рассматривают как желание потребителей приобрести конкретный товар или услугу по конкретной цене (сравнивая эту цену с рядом возможных цен за определенный период времени). Повлиять на спрос в условиях конкуренции между большим количеством производителей можно с помощью снижения цены на товар, расширения ассортимента продукции и повышения качества товара, что порождает *необходимую ценовую и/или качественную конкуренцию* – производство более качественного продукта, либо демпинг цен.

Виды конкуренции по цене:

- 1) ценовая конкуренция;
- 2) неценовая конкуренция.

*Ценовая конкуренция* – конкуренция по ценовому признаку, возникает у предприятий с идентичными параметрами. Предположим, что предприятия производят один и тот же вид продукции, с одинаковыми параметрами, из одного вида ресурсов. Если эти предприятия действуют на одном рынке, то они могут конкурировать только по цене.

*Неценовая конкуренция* – конкуренция вне ценовых параметров возникает в том случае, если предприятие производит продукт с оригинальными свойствами. Этим свойством может быть высокое качество или энергосберегающие характеристики. Потребитель выбирает такой продукт из множества других продуктов. Цена в данном случае не имеет принципиального значения. Потребители определяют спрос и рождают предложение. Возникают ситуации, при которых цена – не главный фактор выбора. Потребитель может использовать в качестве основного интересующего его критерия продукта (товара) качество, количество, потребительские характеристики и др.

Другими словами, для того чтобы предприятие стало конкурентоспособным необходимо обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции. Конкурентоспособность продукции – способность продукции удовлетворять потребность покупателей на более высоком уровне по сравнению с продукцией конкурентов; это способность продукции выдерживать конкуренцию, т.е. быть выгодно реализованной наряду или вместо другой продукции.

Оценка конкурентоспособности производителя является важным инструментом принятия управленческих решений различными субъектами рынка. В настоящее время общепринятой методики оценки конкурентоспособности организации не существует. Однако в параграфе 2.3 настоящего монографического исследования представлены математические модели в экономике, позволяющие приблизиться к решению обозначенной проблемы.

Кроме всего перечисленного, существует еще *закон капиталистической конкуренции (по Карлу Марксу)*. К. Маркс различал две формы капиталистической конкуренции: внутриотраслевую и межотраслевую.

*Внутриотраслевая конкуренция* – конкуренция между предпринимателями, производящими однородные товары, за лучшие условия производства и сбыта, за получение сверхприбыли. Товары реализуются исходя из общественно необходимых затрат, которые образуют рыночную стоимость.

*Межотраслевая конкуренция* – это конкуренция между предпринимателями, занятыми в различных отраслях производства, выгодное приложение капитала, перераспределение прибыли.

### **Влияние конкуренции на рынок**

Не все начинающие бизнесмены знают, какое значение имеет конкуренция и что это такое. Некоторые рассматривают соперников как врагов, полагая, что их действия не нужно изучать и анализировать, а наличие конкурирующих компаний только вредит. Это не так. Если производители и продавцы применяют добросовестные методы конкуренции

(добросовестная конкуренция – параграф 1.5), они помогают друг другу развиваться и становиться успешнее, а также могут лучше удовлетворять потребительские запросы.

Конкуренция в бизнесе изучается экономистами и маркетологами с практической целью. Понимание принципов, по которым строится взаимодействие между компаниями, позволяет спрогнозировать ситуацию в отдельной отрасли, регионе и целой стране, а также дать рекомендации фирмам по поводу эффективного ведения деятельности. Детальное изучение темы поможет будущему предпринимателю понять, почему конкуренция – это хорошо.

В обоснование данной позиции приведем несколько аргументов.

Первый будет взят из СМИ. Во время эфира телепередачи «Вести недели» сообщили, что за последние пять лет производители конкуренты не подавали иски друг на друга. Никто не преследовал целью «убрать» с рынка своего конкурента. Велось честное соперничество в рамках закона, которое способствовало улучшению выпускаемой продукции. Можно сделать вывод о том, что в данном случае конкурентам была интересна честная борьба за покупателя (конструктивная добросовестная конкуренция – параграф 1.5), а не устранение с рынка друг друга.

Другой пример приведен из истории мирового бизнеса. Основателями знаменитых фирм одежды «Адидас» и «Пума» являются два брата. На заре своего бизнеса они работали совместно, но позже из-за разногласий каждый создал свой бренд. С того дня они стали главными конкурентами

друг другу. Чтобы завоевать покупателей они вынуждены были соперничать между собой: каждый из них постоянно улучшал качество выпускаемого товара, приобретал новую технику для производства, активно рекламировал свой бренд. Ввиду этого оба бренда стали мировыми и нашли своего покупателя на рынке.

Данные примеры демонстрируют, что в условиях конкуренции производители могут соперничать, а не воевать.

Однако, с точки зрения экономистов, конкуренция на свободном рынке рассматривается как борьба коммерческих предприятий, цель которых – получить максимальную прибыль, но, несмотря на это, экономисты рассматривают конкуренцию как положительное явление в экономике. Однако конкурентная среда не лишена и недостатков. Перечислим основные преимущества и недостатки конкуренции на рынке (табл. 6).

Как конкурентная борьба приводит к появлению монополиста, можно понять на примере.

*В одном районе города одновременно открываются две парикмахерские. У владельца первой достаточно начального капитала, у второго его нет. Первый привлекает клиентов современным оборудованием, комфортной мебелью, дизайном помещения. Он посылает мастеров на обучение, дает рекламу.*

*Есть возможность применить и нечестные приемы: переманить из другой парикмахерской обученные кадры, предложив им более высокую зарплату. Имея начальный капитал, владелец парикмахерской не разорится, даже если несколько месяцев будет работать без прибыли. У владельца второго предприятия такой возможности нет, и вскоре он закрывает точку. В районе остается*

ся одна парикмахерская-монополист, которая теперь может устанавливать завышенные цены, не повышая уровень качества.

Таблица 6

### Влияние конкуренции на рынок

<p><b>Положительное влияние конкуренции</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конкуренция не допускает, чтобы возник дефицит продукции и услуг.</li> <li>2. Конкуренция способствует формированию справедливых цен в отличие от монополии, при которой у потребителя нет возможности выбора товара.</li> <li>3. Конкуренция стимулирует производителей и продавцов быть гибкими, подстраиваться под потребительские запросы, работать над снижением себестоимости и повышением качества, заботиться об ассортименте.</li> <li>4. Конкуренция запускает процессы изменений и совершенствования, т.е. Является движущей силой научно-технического прогресса, без которого качество жизни населения не будет улучшаться</li> </ol>
<p><b>Отрицательное влияние конкуренции</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Риск применения ценового демпинга, который приводит к снижению качества продуктов в долгосрочной перспективе.</li> <li>2. Некомфортные условия для начинающих предпринимателей: по статистике три из четырех предприятий закрываются в первый год после выхода на рынок, что может привести к возникновению монополии.</li> <li>3. Риск использования недобросовестных приемов вытеснения конкурентов с рынка.</li> <li>4. Риск появления псевдоконкуренции на рынке.</li> <li>5. Риск возникновения черного сговора</li> </ol>

В развитых странах применяются сдерживающие факторы. Работают антимонопольные законы, с помощью которых реализуются два метода защиты предпринимателей:

- 1) запрещается образование искусственных монополий;
- 2) продукция и услуги естественных монополий предлагаются по твердым ценам (билеты на транспорт, почтовые услуги, электроэнергия, газ, нефть).

Таким образом, конкуренция является необходимым и определяющим условием нормального функционирования рыночной экономики, но, как любое явление, имеет свои преимущества и недостатки. Если сопоставить минусы и плюсы конкуренции, последние перевешивают. Можно сделать вывод, что конкуренция в экономической сфере носит позитивный, созидательный характер. В экономической теории принято считать, что конкуренция – это благо. Однако не стоит забывать о так называемой черном сговоре производителей/продавцов и псевдоконкуренции.

Черный сговор – еще один крупный недостаток рыночной конкуренции.

Антиконкурентные соглашения можно условно разделить на пять типов согласно Федеральному Закону «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 19.12.2016) [173]:

- 1) горизонтальные соглашения – картели (п. 1 ст. 11). Они заключаются между конкурентами;
- 2) недопустимые вертикальные соглашения (п. 2 ст. 11, ст. 12). Они заключаются между продавцом и покупателем;
- 3) иные недопустимые антиконкурентные соглашения между хозяйствующими субъектами (пп. 3, 4 ст. 11, ст. 12);
- 4) антиконкурентные соглашения с участием органов власти (ст. 16);

5) антиконкурентные соглашения между организаторами, заказчиками и участниками торгов (п. 1 ст. 17).

Когда с рынка уходят почти все мелкие игроки, остаются несколько крупных, у которых появляется возможность договариваться между собой о том, какие цены устанавливать. В итоге страдают покупатели, вынужденные мириться с искусственным завышением цены.

*Псевдоконкуренция* – ситуация на рынке, когда конкуренция носит мнимый характер и когда создается видимость конкурентной борьбы при отсутствии явных нарушений антимонопольного законодательства [37].

Другими словами, псевдоконкуренция предполагает использование мультибрендовой маркетинговой стратегии и создает иллюзию конкуренции между собственными брендами на мировом уровне.

*Среди самых дорогих брендов мира в тройке лидеров находится известная всем компания «The Coca-Cola Company». Компании принадлежит 5 из 6 самых продаваемых мировых брендов безалкогольных напитков: Coca-Cola, Diet Coke, Fanta, Schweppes и Sprite и др. На территории Российской Федерации данная компания выпускает продукцию под 18 различными брендами [37].*

Таким образом, в экономической сфере конкуренция рассматривается как борьба коммерческих предприятий, цель которых – получить максимальную прибыль, но, несмотря на это, регулирующую конкуренцию рассматривают как благо для экономики, поскольку она не допускает возникновения дефицита продукции и услуг, способствует формированию справедливых цен, стимули-

рует производителей и продавцов быть гибкими, является движущей силой научно-технического прогресса и др. При этом выделяют совершенную и несовершенную конкуренцию, регулируемую и свободную конкуренцию, монополистическую конкуренцию, олигополию, монополию, естественную монополию, ценовую и неценовую конкуренцию, внутриотраслевую и межотраслевую конкуренцию, а также два вида недобросовестной конкуренции: псевдоконкуренция и черный сговор.

### Глоссарий по параграфу

**Конкурентоспособность товаров (услуг)** – комплекс потребительских и стоимостных характеристик товаров (услуг), которые определяют его успех на рынке [42].

**Конкуренция (в экономике)** – это борьба между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства [25].

**Псевдоконкуренция** – ситуация на рынке, когда конкуренция носит мнимый характер и когда создается видимость конкурентной борьбы при отсутствии явных нарушений антимонопольного законодательства, или явление, которое противопоставляется реальной конкуренции и сопровождается сговором между ключевыми игроками рынка [37].

### 2.3. Связь математики и конкурентологии

*В шахматах в одиночку  
не создают шедевров. Нужен со-  
перник высшего уровня.*

Г.К. Каспаров

**Ключевые слова:** математика, математические модели конкуренции, принцип конкурентного исключения, интерференционная конкуренция, эксплуатационная конкуренция, модель конкуренции двух логистических популяций.

Математику по праву называют основой естественных наук. Однако очень сложно предположить, как данная наука может быть связана с конкурентологией. Попытаемся разобраться с этим в данном параграфе.

Математика и конкурентология – это самостоятельные отрасли знаний, каждая из которых обладает своим объектом и предметом исследования. Математика – наука о структурах, порядке и отношениях, которая исторически сложилась на основе операций подсчета, измерения и описания форм реальных объектов.

Конкурентология, как было определено в первой главе, – наука о конкуренции, конкурентах и конкурентоспособности.

С древних времен и вплоть до XIX в. математикой занимались лишь избранные. Развитию математики способствовала промышленная революция, которая, в свою очередь, породила и конкуренцию в экономической сфере.

Экономика как наука в течение многих лет не привлекала внимание математиков. В настоящее время, напротив, наблюдается процесс миграции математики в экономику. Для определения расчета критериев и показателей конкурентоспособности предприятия используются математические методы и алгоритмы. Например, матричные методы оценивания конкурентоспособности предприятия основаны на рассмотрении процессов конкуренции в динамике и позволяют провести при наличии достоверной информации качественный анализ конкурентных позиций, являясь при этом наглядными и простыми в расчетах.

Можно сделать вывод, что произошел синтез как минимум трех научных направлений: математики, экономики и конкурентологии.

Широкое применение в различных современных исследованиях занимают математические методы, основанные на математическом моделировании, строящиеся на статистической или вероятностной основе и т.п. Связи в экономической жизни, экономической динамике и поведении экономических субъектов так же основываются на построении математических моделей как важнейшего инструмента анализа экономических явлений и процессов. Для ученых всех стран математическое моделирование становится языком современной экономической теории, а следовательно в какой-то мере и конкурентологии. Например, определение факторов конкурентоспособности предприятия – это пример использования математических моделей в экономике, определение конкурентоспособности видов животных и растений – это пример использования математических моделей в биологии.

На сегодняшний день обширное использование математического аппарата в разных исследованиях способствует достижению более точных результатов. Применение математики на практике позволяет достичь более значительных результатов в изучении определенных явлений природы и общества.

Математический аппарат является многофункциональным аналитическим инструментом для экономической науки и конкурентологии.

Задачи, которые ставит конкурентология перед математикой, способствуют стимулированию поиска наиболее эффективных способов решения. Потребности конкурентологии на данный момент превосходят способности математики. На сегодняшний день можно также говорить о формулировании новых направлений в прикладной математике, таких как теория игр и программирование.

### **Математические модели конкуренции**

Одна из первых математических моделей конкуренции была предложена В. Вольтерра как *модель видов*, оспаривающих одну и ту же пищу. Рассматривался случай  $n$  популяций, численность которых  $N_1, N_2, \dots, N_n$ , которые живут на одной территории и питаются одним и тем же пищевым ресурсом [62]. Именно В. Вольтерра в своих научных трудах [33] рассматривал конкурентные взаимоотношения и описывал их с помощью системы дифференциальных уравнений:

$$\begin{cases} \frac{dN_1}{dt} = N_1 (\varepsilon_1 - y_1 F(N_1, N_2)) \\ \frac{dN_2}{dt} = N_2 (\varepsilon_2 - y_2 F(N_1, N_2)) \end{cases}, \text{ где}$$

$\varepsilon_1, \varepsilon_2$  – коэффициент прироста,

$N_1, N_2$  – численность видов,

$y_1, y_2$  – константы, соответствующие потребностям в пище для видов.

Данная модель описывает случай вымирания одного вида при возрастании численности второго вида в борьбе за пищу.

Из анализа уравнений следует, что выживает только та популяция, у которой наибольшее значение  $\frac{a_i}{c_i}$  ( $i_n = 1, 2, 3, \dots, n$ ), а остальные погибают.

В результате был сформулирован *принцип конкурентного исключения*, в соответствии с которым должно уменьшаться число видов, энергетические потребности на воспроизводство потомства которых больше, чем у конкурирующих с ними видов. Численность популяции ее численность в случае односторонней модели временем неограниченно увеличивается. Но за миллионы лет существования всего живого на Земле такой прогноз не подтверждается. Нет и примеров постоянного увеличения численности какой-либо популяции на историческом временном интервале. Есть и многочисленные примеры мирного существования на общем ресурсе различных популяций. Наблюдается конкуренция и между отдельными группами особей внутри самой популяции, обусловленная внешними и внутренними причинами [62].

Мюррей [107] рассмотрел некоторую модификацию модели. После некоторых изменений модель стала иметь следующий вид:

$$\begin{cases} \frac{dN_1}{dt} = r_1 N_1 \left( 1 - \frac{N_1}{K_1} - b_{12} \frac{N_2}{K_1} \right) \\ \frac{dN_2}{dt} = r_2 N_2 \left( 1 - \frac{N_2}{K_2} - b_{21} \frac{N_1}{K_2} \right), \text{ где} \end{cases}$$

$r_1, r_2$  – коэффициент прироста численности,

$N_1, N_2$  – численность видов,

$K_1, K_2$  – емкость среды,

$b_{12}, b_{21}$  – меры влияния видов друг на друга.

Эта модель также описывает конкурентные взаимоотношения видов за пищу, при которых практически всегда происходит вымирание одного из видов.

Если сделать замену:  $t = \frac{\tau}{r_1}$ ,  $N_1 = K_1 u_1$ ,  $N_2 = K_2 u_2$ , тогда получается система дифференциальных уравнений:

$$\begin{cases} \frac{du_1}{d\tau} = u_1 N_1 (1 - u_1 - y_1 u_2) \\ \frac{du_2}{d\tau} = y_2 u_2 (1 - u_2 - y_2 u_1) \end{cases}, \text{ где}$$

$$y_1 = \frac{b_{12} K_2}{K_1}, \quad y_2 = \frac{b_{21} K_1}{K_2}, \quad y = \frac{r_1}{r_2}.$$

Затем А.Д. Базыкин [15] предложил следующую модель:

$$\begin{aligned} \frac{dN_1}{dt} &= r_1 N_1 ((N_1 - L_1)(K_1 - N_1) - e_1 N_1 N_2) \\ \frac{dN_2}{dt} &= r_2 N_2 ((N_2 - L_2)(K_2 - N_2) - e_2 N_1 N_2) \end{aligned} \text{ где}$$

$r_1, r_2, K_1, K_2, L_1, L_2, e_1, e_2$  – положительные константы.

Данная модель является *моделью конкуренции* и учитывает эффект Олли. Математические модели ухода от конкуренции в открытых российских источниках авторами монографии не найдены.

Опираясь на исследование Е.П. Колпак и Е.В. Горыни [62], рассмотрим *эксплуатационную конкуренцию* и соответствующую ей математическую модель, в которой

учитывается влияние на линейном ареале пищевого ресурса  $S$  на численность двух популяций, линейная плотность которых  $u_1(t, x)$  и  $u_2(t, x)$ . Предполагается, что скорость размножения особей популяций зависит от количества потребляемой пищи. При избытке ресурса он не должен влиять на скорость роста численности популяции, а в его отсутствие скорость роста численности равна нулю. Этим условиям удовлетворяет гиперболическая зависимость:

$$a(S) = \frac{S}{S + b}, \text{ где}$$

$b$  – положительная константа.

С учетом этих предположений модель конкуренции двух логистических популяций на неподвижном ресурсе записывается в форме системы уравнений с распределенными параметрами:

$$\begin{aligned} \frac{\partial u_1}{\partial t} &= D_1 \frac{\partial^2 u_1}{\partial x^2} + \mu_1 u_1 \left( \frac{S}{b_1 + S} - \frac{u_1}{K_1} \right), \\ \frac{\partial u_2}{\partial t} &= D_2 \frac{\partial^2 u_2}{\partial x^2} + \mu_2 u_2 \left( \frac{S}{b_2 + S} - \frac{u_2}{K_2} \right), \\ \frac{\partial S}{\partial t} &= -\gamma_1 \frac{S}{b_1 + S} u_1 - \gamma_2 \frac{S}{b_2 + S} u_2 + \mu_2 S \left( 1 - \frac{S}{K} \right), \text{ где} \end{aligned}$$

$\mu_1$ ,  $\mu_2$  и  $\mu_S$  – скорости роста численности популяций на неограниченном ресурсе и ресурсе в отсутствие популяций;  $K_1$ ,  $K_2$  и  $K$  – емкости сред популяций и ресурса; параметры  $D_1$  и  $D_2$  характеризуют подвижность особей;  $\gamma_1$  и  $\gamma_2$ ,  $b_1$  и  $b_2$  – положительные постоянные.

На границах отрезка длиной  $l$  ставятся условия наполнения среды:

$$\left. \frac{\partial u_1}{\partial x} \right|_{x=0} = \left. \frac{\partial u_1}{\partial x} \right|_{x=l} = 0,$$

$$\left. \frac{\partial u_2}{\partial x} \right|_{x=0} = \left. \frac{\partial u_2}{\partial x} \right|_{x=l} = 0,$$

$$\left. \frac{\partial S}{\partial x} \right|_{x=0} = \left. \frac{\partial S}{\partial x} \right|_{x=l} = 0.$$

Для случая бесконечной прямой принимается, что при  $x \rightarrow \pm\infty$ ,  $S \rightarrow K$ , а  $u_1 \rightarrow 0$  и  $u_2 \rightarrow 0$ .

В момент времени  $t = 0$  задано распределение популяций:

$$u_1(0, x) = u_1^0(x),$$

$$u_2(0, x) = u_2^0(x),$$

$$S = K.$$

Если особи популяции в малом количестве появляются в точке  $x = x_0$ , то

$$u_1(0, x) = u_1^0 \delta(x - x_0),$$

$$u_2(0, x) = u_2^0 \delta(x - x_0),$$

$$S(0, x) = K, \text{ где}$$

$\delta(x - x_0)$  – дельта функция Дирака.

Локальная модель следует из предположения, что  $D_1 = 0$  и  $D_2 = 0$ . Тривиальная стационарная точка в этой модели будет неустойчивой, поскольку одно из собственных значений матрицы Якоби будет положительным:  $\lambda_3 = \mu_s$ .

В нетривиальной неподвижной точке:

$$u_1 = K_1 \left( \frac{S}{b_1 + S} \right),$$

$$u_2 = K_2 \left( \frac{S}{b_2 + S} \right),$$

а  $S$  находится из уравнения:

$$-\gamma_1 K_1 \left( \frac{S}{b_1 + S} \right)^2 - \gamma_2 K_2 \left( \frac{S}{b_2 + S} \right)^2 + \mu_S S \left( 1 - \frac{S}{K} \right) = 0 ,$$

которое на промежутке  $[0; K]$  будет иметь хотя бы один положительный корень.

Система уравнений:

$$\frac{\partial u_1}{\partial t} = D_1 \frac{\partial^2 u_1}{\partial x^2} + \mu_1 u_1 \left( \frac{S}{b_1 + S} - \frac{u_1}{K_1} \right) ,$$

$$\frac{\partial u_2}{\partial t} = D_2 \frac{\partial^2 u_2}{\partial x^2} + \mu_2 u_2 \left( \frac{S}{b_2 + S} - \frac{u_2}{K_2} \right) ,$$

$$\frac{\partial S}{\partial t} = -\gamma_1 \frac{S}{b_1 + S} u_1 - \gamma_2 \frac{S}{b_2 + S} u_2 + \mu_S S \left( 1 - \frac{S}{K} \right)$$

при условиях на границах:

$$\left. \frac{\partial u_1}{\partial x} \right|_{x=0} = \left. \frac{\partial u_1}{\partial x} \right|_{x=l} = 0 ,$$

$$\left. \frac{\partial u_2}{\partial x} \right|_{x=0} = \left. \frac{\partial u_2}{\partial x} \right|_{x=l} = 0 ,$$

$$\left. \frac{\partial S}{\partial x} \right|_{x=0} = \left. \frac{\partial S}{\partial x} \right|_{x=l} = 0$$

имеет однородное решение  $u_1 = 0$ ,  $u_2 = 0$  и  $S = K$ .

В малой окрестности этого решения можно принять, что  $u_1 = \delta u_1(t, x)$ ,  $u_2 = \delta u_2(t, x)$  и  $S = K + \delta S(t, x)$ , где  $\delta u_1(t, x)$ ,  $\delta u_2(t, x)$ ,  $\delta S(t, x)$  малые величины:

$$\delta u_1(t, x) \frac{K}{b_1 + K} K_1 ,$$

$$\delta u_2(t, x) \frac{K}{b_2 + K} K_2 ,$$

$$|\delta S(t, x)/K| \rightarrow 1.$$

С учетом малости этих ограничений из уравнений:

$$\frac{\partial u_1}{\partial t} = D_1 \frac{\partial^2 u_1}{\partial x^2} + \mu_1 u_1 \left( \frac{S}{b_1 + S} - \frac{u_1}{K_1} \right) ,$$

$$\frac{\partial u_2}{\partial t} = D_2 \frac{\partial^2 u_2}{\partial x^2} + \mu_2 u_2 \left( \frac{S}{b_2 + S} - \frac{u_2}{K_2} \right),$$

$$\frac{\partial S}{\partial t} = -\gamma_1 \frac{S}{b_1 + S} u_1 - \gamma_2 \frac{S}{b_2 + S} u_2 + \mu_2 S \left( 1 - \frac{S}{K} \right)$$

в линейном приближении следуют уравнения для  $\delta u_1$  и  $\delta u_2$ :

$$\frac{\partial \delta u_1}{\partial t} = D_1 \frac{\partial^2 \delta u_1}{\partial x^2} + \mu_1 \frac{K}{b_1 + K} \delta u_1,$$

$$\frac{\partial \delta u_2}{\partial t} = D_2 \frac{\partial^2 \delta u_2}{\partial x^2} + \mu_2 \frac{K}{b_2 + K} \delta u_2.$$

Решения этих уравнений, как функции времени, будут расти по экспоненциальной зависимости с показателем  $\mu_1 \frac{K}{b_1 + K}$  для  $\delta u_1$  и показателем  $\mu_2 \frac{K}{b_2 + K}$  для  $\delta u_2$ .

Физическая интерпретация: при малом числе особей двух конкурирующих популяций они не оказывают влияния друг на друга, а численность обеих популяций будет увеличиваться.

Для неограниченной прямой и условий:

$u_1(0, x) = u_1^0 \delta(x - x_0)$ ,  $u_2(0, x) = u_2^0 \delta(x - x_0)$ ,  $S(0, x) = K$  и  $\frac{\partial \delta u_1}{\partial t} = D_1 \frac{\partial^2 \delta u_1}{\partial x^2} + \mu_1 \frac{K}{b_1 + K} \delta u_1$ ;  $\frac{\partial \delta u_2}{\partial t} = D_2 \frac{\partial^2 \delta u_2}{\partial x^2} + \mu_2 \frac{K}{b_2 + K} \delta u_2$  - следуют выражения для  $\delta u_1$  и  $\delta u_2$ :

$$\delta u_1 = \frac{u_1^0}{\sqrt{\pi D_1 t}} e^{\omega_1(t, x)},$$

$$\delta u_2 = \frac{u_2^0}{\sqrt{\pi D_2 t}} e^{\omega_2(t, x)},$$

$$\omega_1(t, x) = \frac{1}{4D_1 t} \left( \sqrt{4\mu_1 D_1 \frac{S_0}{b_1 + S_0} t - x} \right) \left( \sqrt{4\mu_1 D_1 \frac{S_0}{b_1 + S_0} t + x} \right),$$

$$\omega_2(t, x) = \frac{1}{4D_2 t} \left( \sqrt{4\mu_2 D_2 \frac{S_0}{b_2 + S_0} t - x} \right) \left( \sqrt{4\mu_2 D_2 \frac{S_0}{b_2 + S_0} t + x} \right).$$

Из выражений для  $\omega_1(t, x)$  и  $\omega_2(t, x)$  следует, что распространение популяций из точки  $x = 0$  на отрезок в первом приближении будет происходить со скоростями:

$$v_1 = \sqrt{4\mu_1 D_1 \frac{S_0}{b_1 + S_0}},$$

$$v_2 = \sqrt{4\mu_2 D_2 \frac{S_0}{b_2 + S_0}}.$$

Решения, на которых одновременно  $u_1 \neq 0$ ,  $u_2 \neq 0$ , находятся как корни системы уравнений:

$$u_1 = K_1 \frac{S}{b_1 + S},$$

$$u_2 = K_2 \frac{S}{b_2 + S},$$

$$f(S) = -\gamma_1 K_1 \frac{S}{(b_1 + S)^2} - \gamma_2 K_2 \frac{S}{(b_2 + S)^2} + \mu_2 \left(1 - \frac{S}{k}\right) = 0.$$

На промежутке  $[0; K]$  функция  $f(S)$  меняет знак. Поэтому эта система уравнений будет иметь хотя бы один положительный корень.

Далее считаем целесообразным рассмотреть *интерференционную конкуренцию*. В данной математической модели предполагается, что в отсутствие ресурса популяции не взаимодействуют между собой, а изменение их численности описывается логистическим уравнением.

При больших объемах ресурса его количество не сказывается на взаимодействии популяций. С учетом этих предположений модель конкуренции двух популяций

на неподвижном ресурсе записывается в форме системы трех нелинейных уравнений:

$$\frac{\partial u_1}{\partial t} = D_1 \frac{\partial^2 u_1}{\partial x^2} + \mu_1 u_1 \left(1 - \frac{u_1}{K_1}\right) - a_{12} \frac{S}{b_1 + S} u_1 u_2,$$

$$\frac{\partial u_2}{\partial t} = D_2 \frac{\partial^2 u_2}{\partial x^2} + \mu_2 u_2 \left(1 - \frac{u_2}{K_2}\right) - a_{21} \frac{S}{b_2 + S} u_1 u_2,$$

$$\frac{\partial S}{\partial t} = -(\gamma_1 a_{12} \frac{S}{b_1 + S} + \gamma_2 a_{21} \frac{S}{b_2 + S}) u_1 u_2 + \mu_S S \left(1 - \frac{S}{K}\right), \text{ где}$$

$u_1$  и  $u_2$  – число особей на единицу длины; параметры  $\mu_1, \mu_2, \mu_S, K_1, K_2, K, D_1, D_2, b_1, b_2$  трактуются так же, как и в эксплуатационной модели,  $a_{12}, a_{21}, \gamma_1, \gamma_2$  – положительные постоянные.

К системе уравнений:

$$\frac{\partial u_1}{\partial t} = D_1 \frac{\partial^2 u_1}{\partial x^2} + \mu_1 u_1 \left(\frac{S}{b_1 + S} - \frac{u_1}{K_1}\right),$$

$$\frac{\partial u_2}{\partial t} = D_2 \frac{\partial^2 u_2}{\partial x^2} + \mu_2 u_2 \left(\frac{S}{b_2 + S} - \frac{u_2}{K_2}\right),$$

$$\frac{\partial S}{\partial t} = -\gamma_1 \frac{S}{b_1 + S} u_1 - \gamma_2 \frac{S}{b_2 + S} u_2 + \mu_S S \left(1 - \frac{S}{K}\right)$$

добавляются граничные условия:

$$\left. \frac{\partial u_1}{\partial x} \right|_{x=0} = \left. \frac{\partial u_1}{\partial x} \right|_{x=l} = 0,$$

$$\left. \frac{\partial u_2}{\partial x} \right|_{x=0} = \left. \frac{\partial u_2}{\partial x} \right|_{x=l} = 0,$$

$$\left. \frac{\partial S}{\partial x} \right|_{x=0} = \left. \frac{\partial S}{\partial x} \right|_{x=l} = 0$$

и начальные условия:

$$u_1(0, x) = u_1^0 \delta(x - x_0),$$

$$u_2(0, x) = u_2^0 \delta(x - x_0),$$

$$S(0, x) = K.$$

В локальной модели при  $D_1 = 0$  и  $D_2 = 0$ , стационарное нетривиальное решение выводится из системы трансцендентных уравнений:

$$\begin{aligned} u_1 &= \frac{1}{D} K_1 \left( 1 - K_2 \frac{a_{12}}{\mu_1} \frac{S}{b_1 + S} \right), \\ u_2 &= \frac{1}{D} K_2 \left( 1 - K_1 \frac{a_{21}}{\mu_2} \frac{S}{b_2 + S} \right), \\ -(\gamma_1 a_{12} \frac{1}{b_1 + S} + \gamma_2 a_{21} \frac{1}{b_2 + S}) u_1 u_2 + \mu_2 (1 - \frac{S}{K}) &= 0, \end{aligned}$$

где  $D = 1 - K_1 K_2 \frac{a_{21}}{\mu_2} \frac{S}{b_2 + S} \frac{a_{12}}{\mu_1} \frac{S}{b_1 + S}$ .

При  $S = 0$  из системы трех нелинейных уравнений:

$$\begin{aligned} \frac{\partial u_1}{\partial t} &= D_1 \frac{\partial^2 u_1}{\partial x^2} + \mu_1 u_1 \left( 1 - \frac{u_1}{K_1} \right) - a_{12} \frac{S}{b_1 + S} u_1 u_2, \\ \frac{\partial u_2}{\partial t} &= D_2 \frac{\partial^2 u_2}{\partial x^2} + \mu_2 u_2 \left( 1 - \frac{u_2}{K_2} \right) - a_{21} \frac{S}{b_2 + S} u_1 u_2, \\ \frac{\partial S}{\partial t} &= -(\gamma_1 a_{12} \frac{S}{b_1 + S} + \gamma_2 a_{21} \frac{S}{b_2 + S}) u_1 u_2 + \mu_S S \left( 1 - \frac{S}{K} \right) \end{aligned}$$

следует модель двух независимых популяций.

В неподвижной точке  $u_1=K_1$ ,  $u_2=K_2$ ,  $S = 0$  собственными значениями матрицы Якоби локальной модели будут:

$$\lambda_1 = -\mu_1, \lambda_2 = -\mu_2, \lambda_3 = \mu_S - \left( \gamma_1 \frac{a_{12}}{b_1} + \gamma_2 \frac{a_{21}}{b_2} \right) K_1 K_2.$$

Это положения равновесия будет устойчивым при выполнении неравенства:

$$\mu_S < \left( \gamma_1 \frac{a_{12}}{b_1} + \gamma_2 \frac{a_{21}}{b_2} \right) K_1 K_2.$$

При медленном восполнении ресурса он постепенно будет исчерпан. Если неравенство  $\mu_S < \left( \gamma_1 \frac{a_{12}}{b_1} + \gamma_2 \frac{a_{21}}{b_2} \right) K_1 K_2$  не выполняется, тогда правая часть уравнения

$$-(\gamma_1 a_{12} \frac{1}{b_1 + S} + \gamma_2 a_{21} \frac{1}{b_2 + S}) u_1 u_2 + \mu_2 (1 - \frac{S}{K}) = 0$$

на промежутке  $[0; K]$  будет менять знак.

Соответственно, это уравнение будет иметь нетривиальное решение:  $S = S_* < K$ .

В неподвижной точке  $u_1 = K_1, u_2 = 0, S = K$ :

$$\lambda_1 = -\mu_1, \lambda_2 = -\mu_2 - a_{21} \frac{K}{b_2 + K}, \lambda_3 = -\mu_S.$$

Выполнение неравенства  $\mu_S < a_{21} \frac{K}{b_2 + K} K_1$  обеспечивает устойчивость этой неподвижной точки.

При медленном восполнении численности второй популяции или при большой емкости среды первой популяции вторая постепенно исчезнет. Неподвижная точка  $u_1 = 0, u_2 = 0, S = K$  будет неустойчивой в силу положительности характеристических значений  $\lambda_1 = \mu_1$  и  $\lambda_2 = \mu_2$  матрицы Якоби. При одновременном возникновении на одном ресурсе двух малочисленных популяций их численность начнет увеличиваться при незначительном влиянии конкурентного взаимодействия.

Возникновение конкуренции на появившемся ресурсе (при  $t = 0, u_1 = K_1, u_2 = K_2, S = S_0 (t = (0; x))$ ) может сопровождаться его постепенным уничтожением (при выполнении неравенства  $\mu_S < \left(\gamma_1 \frac{a_{12}}{b_1} + \gamma_2 \frac{a_{21}}{b_2}\right) K_1 K_2$ ) и прекращением конкуренции или его увеличением (при нарушении неравенства  $\mu_S < \left(\gamma_1 \frac{a_{12}}{b_1} + \gamma_2 \frac{a_{21}}{b_2}\right) K_1 K_2$ ) с продолжающейся конкуренцией или с подавлением одной из популяций другой за счет большой емкости собственной среды.

При начальных условиях  $u_1(0, x) = u_1^0(x), u_2(0, x) = u_2^0(x), S = K$  первые два уравнения:

$$\frac{\partial u_1}{\partial t} = D_1 \frac{\partial^2 u_1}{\partial x^2} + \mu_1 u_1 \left(1 - \frac{u_1}{K_1}\right) - a_{12} \frac{S}{b_1 + S} u_1 u_2,$$

$$\frac{\partial u_2}{\partial t} = D_2 \frac{\partial^2 u_2}{\partial x^2} + \mu_2 u_2 \left(1 - \frac{u_2}{K_2}\right) - a_{21} \frac{S}{b_2 + S} u_1 u_2,$$

$$\frac{\partial S}{\partial t} = -(\gamma_1 a_{12} \frac{S}{b_1 + S} + \gamma_2 a_{21} \frac{S}{b_2 + S}) u_1 u_2 + \mu_S S \left(1 - \frac{S}{K}\right)$$

в линейном приближении приводятся к системе двух не связанных уравнений:

$$\frac{\partial \delta u_1}{\partial t} = D_1 \frac{\partial^2 \delta u_1}{\partial x^2} + \mu_1 \delta u_1,$$

$$\frac{\partial \delta u_2}{\partial t} = D_2 \frac{\partial^2 \delta u_2}{\partial x^2} + \mu_2 \delta u_2.$$

Отсюда следует, что у малочисленных популяций конкуренция является эффектом второго порядка малости. Распространение на отрезок в первом приближении для начальных условий  $u_1(0, x) = u_1^0(x)$ ,  $u_2(0, x) = u_2^0(x)$ ,  $S = K$  происходит со скоростями  $v_1 = \sqrt{4\mu_1 D_1}$  и  $v_2 = \sqrt{4\mu_2 D_2}$ .

Таким образом, математическая модель эксплуатационной конкуренции объясняет одновременное существование конкурирующих популяций на общем ресурсе. Наибольшая численность достигается у популяции с более высокой скоростью роста и с большим потреблением ресурса. В модели В. Вольтерра одна из популяций должна погибнуть. Эти же условия позволяют одной из конкурирующих популяций опережать другую в освоении новых территорий. В модели интерференционной конкуренции возможны различные варианты: популяция, имеющая меньшую емкость среды, может погибнуть; при медленном восстановлении ресурса он может быть исчерпан; обе популяции постоянно конкурируют за ресурс.

Математические модели конкуренции разрабатываются и применяются также в сфере экономики и менеджмента.

Следует отметить, что выделяют три основных подхода для вычисления уровня конкуренции. На сегодняшний день предложено несколько основных критериев оценки конкуренции. За основу берется гипотеза о том, что конкуренция зависит от числа участников процесса производства и реализации товаров. Выделяют, в зависимости от числа участников, несколько типов рынков. Основные из них – монополия, олигополия, монополистическая конкуренция, чистая конкуренция. При этом нет четкой «количественной» границы между этими рынками и, соответственно, между «конкуренцией» и «недобросовестной конкуренцией». Такая классификация не отражает и интенсивность происходящих на рынках процессов.

Второй подход основывается на использовании финансовых показателей фирм: низкая норма прибыли говорит о незначительной рыночной власти, а высокая – о значительной власти, ограничивающей конкуренцию.

В основе третьего подхода лежит предположение, что уровень конкуренции находится в обратной зависимости от концентрации рыночных долей фирм на рынке: чем выше концентрация производителей, тем менее конкурентной считается рыночная среда.

Следует отметить, что учеными разработано достаточно много показателей в этой области:

- 1) индексы концентрации;
- 2) индекс Херфиндаля-Хиршмана;
- 3) коэффициент относительной концентрации;
- 4) коэффициент энтропии;
- 5) коэффициент вариации рыночных долей;
- 6) модифицированный коэффициент Джинни;

7) ранговый индекс концентрации (индекс Холла-Тайдмана, индекс Розенблота);

8) индекс максимальной доли и другие индексы.

Далее считаем целесообразным описать индексы, в которых количественная оценка концентрации производства оценивается по долям фирм в общем балансе реализуемых товаров на рынке, а именно индекс концентрации для трех компаний, индекс Херфиндала-Хиршмана и индекс Линда.

1. Коэффициент концентрации рынка  $CR_n$  подсчитывается по формуле:

$$CR_n = \frac{\sum_{k=1}^n V_k}{\sum_{k=1}^N V_k}, \text{ где}$$

$V_k$  ( $k = 1, 2, 3, \dots, N$ ) – объем продаж  $k$ -ой фирмы на рынке,

$n$  – число самых крупных фирм участниц рынка,

$N$  – общее число фирм рынка.

Индекс концентрации измеряется в относительных долях (или процентах). При равных долях всех операторов  $CR_n = \frac{n}{N}$ , при фиксированном выборе  $n$   $CR_n \rightarrow 0$ , если  $N \rightarrow \infty$ . С увеличением числа равноправных фирм коэффициент концентрации уменьшается. Поскольку  $CR_n = \left(1 + \frac{\sum_{k=n+1}^N V_k}{\sum_{k=1}^n V_k}\right)^{-1}$ , то увеличение доли продаж самых «крупных»  $n$  фирм на рынке, по сравнению с долей продаж остальных  $N - n$  фирм увеличивает индекс концентрации ( $CR_n \rightarrow 1$ ). Чем ближе значение этого показателя к 1, тем слабее конкуренция.

Границы индекса концентрации будут следующие:

Если  $CR_3 \in [0; 0,45)$ , то рынок считается неконцентрированным.

Если  $CR_3 \in [0,45; 0,7)$ , то рынок считается умеренно концентрированным.

Если  $CR_3 \in [0,7; 1]$ , то рынок считается высококонцентрированным.

Индекс концентрации не учитывает размер тех фирм, которые не попали в выборку, не учитывает распределения долей внутри разных групп фирм.

2. *Индекс Херфиндаля-Хиршмана* учитывает доли всех фирм и подсчитывается по формуле:

$$H_N = \sum_{k=1}^N V_k^2.$$

В случае равных долей ( $V_k = \frac{1}{N}$ ,  $k = 1, 2, 3, \dots, N$ ), то  $H_N = \frac{1}{N}$  есть с увеличением числа равноправных участников индекс Херфиндаля-Хиршмана уменьшается.

Если доля хотя бы одного оператора увеличивается, а остальных уменьшается, то  $H$  увеличивается, приближаясь к 1. Этот индекс с одной стороны является показателем концентрации, а с другой стороны, в отличие от индекса  $CR_n$ , характеризует распределение долей между всеми участниками. Границы индекса концентрации будут следующие:

Если  $H \in [0; 0,1)$ , то концентрация считается низкой.

Если  $H \in [0,1; 0,2)$ , то концентрация считается средней.

Если  $H \in [0,2; 1)$ , то концентрация считается высокой.

3. *Индекс Линда* используется в странах Европейского союза для анализа различий в группе крупнейших фирм. С его помощью определяется «ядро» рынка. Для этого рыночные доли операторов располагаются в порядке убывания  $V_1 \geq V_2 \geq \dots \geq V_N$ .

Индекс Линда для двух фирм подсчитывается по формуле:

$$IL = \frac{V_1}{V_2}$$

для трех фирм

$$L = \frac{1}{2} \left( 2 \frac{V_1}{V_2 + V_3} + \frac{V_1 + V_2}{2V_3} \right);$$

для четырех фирм

$$L = \frac{1}{3} \left( 3 \frac{V_1}{V_2 + V_3 + V_4} + \frac{V_1 + V_2}{V_3 + V_4} + \frac{1}{3} \frac{V_1 + V_2 + V_3}{V_4} \right);$$

для пяти фирм

$$L = \frac{1}{4} \left( 4 \frac{V_1}{V_2 + V_3 + V_4 + V_5} + \frac{3}{2} \frac{V_1 + V_2}{V_3 + V_4 + V_5} + \frac{1}{4} \frac{V_1 + V_2 + V_3 + V_4}{V_5} \right).$$

Если доли всех фирм одинаковы, то индекс Линда равен единице. Если доля одного оператора будет все время расти, то индекс Линда будет все время увеличиваться. Поэтому подключение каждого новой фирмы должно сопровождаться уменьшением индекса. Если, начиная с  $k + 1$ -го оператора, индекс начинает увеличиваться, то первые  $k$  фирм будут составлять «ядро» рынка.

Подводя итог, можно отметить, что в науке существует несколько подходов к построению математических моделей конкуренции, которые описывают конкурентные взаимоотношения с помощью системы различных уравнений: использование математических моделей в экономике позволяет определить факторы конкурентоспособности предприятия, использование математических моделей в биологии позволяет определить конкурентоспособность видов животных и растений.

## Глоссарий по параграфу

**Математическая модель** – система уравнений и концепций, используемых для описания и прогнозирования данного феномена или поведения объекта [109].

## 2.4. Конкуренция и биология. Механизм развития (естественный отбор) и механизм ускорения развития – конкурентная борьба

*Конкуренция – динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющий ландшафт.*

М. Портер

**Ключевые слова:** биология, биоценоз, механизм устойчивого развития, естественный отбор, конкурентная борьба, «диффузная» конкуренция, принцип конкурентного исключения, эксплуатационная конкуренция, внутривидовая конкуренция, межвидовая конкуренция, прямая конкуренция, косвенная конкуренция, трофическая конкуренция, топическая конкуренция, репродуктивная конкуренция.

Конкурентные отношения можно наблюдать не только между людьми, конкуренция существует между растениями и животными на земле, в воздухе и даже в воде. Например, губки и кораллы, соперничают в океанах за пространство, а гремучие змеи в пустынях сражаются за еду.

В биологии конкуренцию рассматривают как взаимоотношение видов со схожими потребностями. Виды существуют за счет общих ресурсов, которые, как известно, всегда ограничены. Когда такие виды обитают совместно, каждый из них находится в невыгодном положении, поскольку присутствие другого уменьшает возможности в овладении пищей, убежищем и другими жизненно важными средствами к существованию.

Конкуренция и борьба за существование являются неотъемлемыми движущими силами эволюции. В основе преобразования видов в природе лежат такие свойства организмов, как наследственность и изменчивость, а также постоянно происходящий в природе *естественный отбор* – своего рода конкуренция за право продолжить свой род, процесс, обеспечивающий выживание сильных особей, которые передают лучшие гены следующим поколениям.

Естественный отбор осуществляется через сложное взаимодействие организмов друг с другом и с факторами живой природы. Эти взаимоотношения Ч. Дарвин назвал борьбой за существование. Результатом такой борьбы является приспособленность организмов к условиям их обитания.

Под действие естественного отбора могут попасть либо определенные особи, либо целые группы. В результате группового отбора часто накапливаются признаки и свойства, невыгодные для отдельной особи, но полезные для целого вида. Например, ужалившая пчела гибнет, но, нападая на врага, она сохраняет потомство.

В 1930 г. Р. Фишер вывел основную **теорему естественного отбора**, согласно которой более активные особи, лучше использующие энергию внешней среды, вытесняют в процессе смены поколений менее активных особей.

Естественный отбор – это своего рода конкурентная борьба, конкурентные взаимоотношения, наблюдаемые между организмами, для которых необходимы одинаковые или схожие условия жизни.

В природе, однако, среда изменчива в пространстве и во времени, что дает возможность сосуществования многих конкурентов. Если погодные условия меняются в пользу

то одного, то другого вида, начинающиеся процессы вытеснения ими друг друга не доходят до конца. Например, во влажные годы в нижнем ярусе леса могут разрастаться мхи, а в сухие их теснит покров осоки волосистой или других трав. Эти виды уживаются также в одном фитоценозе, занимая разные по условиям увлажнения участки леса. Кроме того, виды, конкурирующие не за один, а за несколько ресурсов, часто имеют разные пороги ограничивающих факторов, что также мешает завершиться процессам конкурентного исключения. Так, американский ученый Д. Тилман, культивируя совместно два вида диатомовых водорослей, выяснил, что они не вытесняют друг друга, потому что имеют разную чувствительность к недостатку азота и кремния. Вид, способный в размножении опередить другой при низком содержании азота, не может этого достичь из-за нехватки для него кремния, тогда как его конкуренту, наоборот, достаточно кремния, но мало азота.

Конкурирующие виды могут уживаться в сообществе и в том случае, если повышение численности более сильного конкурента не допускается хищником. В этом случае деятельность хищника приводит к повышению видового разнообразия. В одном из опытов со дна прибрежного участка моря, где обитало 8 видов беспозвоночных (мидий, морских желудей, морских уток, хитонов), удалили хищника – морскую звезду, питавшуюся в основном мидиями. Через некоторое время мидии заняли весь участок дна, вытеснив все остальные виды.

Таким образом, с точки зрения биологии существует *биоценоз*, согласно которому в каждой группе организмов

существует значительное число потенциальных или реальных конкурентов, состоящих в отношениях друг с другом. Вид может не иметь сильных соперников, но испытывать влияние со стороны других видов, частично использующих его ресурсы. В этом случае говорят о «**диффузной**» конкуренции, исход которой также зависит от многих обстоятельств и может закончиться вытеснением данного вида из биоценоза.

Как можно заметить, конкуренция чрезвычайно широко распространена в природе. Конкурентное взаимодействие может касаться территории, пищи, света, зависимости от хищников и других врагов, подверженности болезням и действию различных экологических факторов.

Необходимо иметь в виду, что конкуренцией нельзя считать просто использование организмами одного и того же ресурса. О конкурентном взаимодействии можно говорить только в том случае, когда этот ресурс ограничен и его совместное потребление приводит к борьбе за данный ресурс.

Конкуренция в биологии в большинстве своем отрицательно сказывается на обоих взаимодействующих партнерах в отличие от конкуренции между людьми, товарами, услугами, предприятиями.

Хотя справедливости ради отметим, что вид *Homo sapiens* миллион лет тому назад тоже появился в результате жестокой борьбы со смертью. Эта борьба обеспечила посредством труда большой поток свободной энергии, чем любая другая.

## Виды конкуренции в биологии

Формы конкурентного взаимодействия в биологии могут быть различны – от прямой физической борьбы до мирного совместного существования. Тем не менее если два вида и более с одинаковыми потребностями оказываются на одной территории, то рано или поздно один конкурент вытеснит другого. Это одно из наиболее общих правил, которое получило название «**закон конкурентного исключения**», этот закон сформулирован Г.Ф. Гаузе. В самом общем смысле этот закон можно трактовать так: «два конкурирующих вида вместе не уживаются».

В связи с этим Ч. Дарвин выделял **три формы борьбы за существование**: *внутривидовую, межвидовую и борьбу с неблагоприятными условиями среды.*

1. *Внутривидовая борьба* – взаимоотношения между особями одного вида. Это может быть борьба за территорию, состязание за добычу, борьба за самку, конкуренция за главенство в стае и т.п.

Внутривидовая борьба является самым жестоким видом борьбы, поскольку особи конкурируют между собой за одинаковые условия существования, источники питания, возможности размножения и т.д. Результатом этой борьбы является преимущественное право на размножение более приспособленных особей и гибель менее приспособленных.

У некоторых организмов под влиянием внутривидовой конкуренции за пространство сформировался интересный тип поведения. Его называют территориальностью, что свойственно многим видам птиц, некоторым видам рыб и другим животным.

Например, у птиц территориальный тип поведения проявляется следующим образом. В начале сезона размножения самец выбирает территорию для обитания и защищает ее от вторжения самцов того же вида (пение птиц весной – сигнал о праве собственности на занятый участок). Самец, строго охраняющий свой участок, имеет больше шансов успешно спариться и построить гнездо, тогда как самец, не способный обеспечить себе территорию, размножаться не будет.

Территориальное поведение можно считать биологическим регулятором, поскольку оно одинаково позволяет избегать как перенаселения, так и недонаселенности.

У растений тоже существует внутривидовая конкуренция – самоизреживание. Начинается этот процесс с захвата территории где-нибудь на открытом месте. Недалеко от большой ели, дающей множество семян, появляется несколько десятков всходов маленьких елочек. Популяция растет и захватывает территорию. С течением времени между деревцами появляется неизбежная разница в росте. Слабые елочки начинают все больше испытывать затенение со стороны более высоких деревьев, что постепенно ведет к отмиранию слабых. В итоге через некоторое количество лет на поляне от сотни елочек остается два-три дерева – наиболее сильные особи из всего поколения.

Таким образом, внутривидовая конкуренция является важным фактор саморегулирования популяций.

2. *Межвидовая борьба* – взаимоотношения между особями разных видов. Конкуренция между видами чрезвычайно широко распространена в природе (вытеснение

одного вида другим, конкуренция между растениями в лесу за свет, паразитизм, хищничество и др.). Формы проявления межвидовой конкуренции могут быть различны – от жестокой борьбы до почти мирного сосуществования. Этот тип взаимоотношений может также предполагать использование одним видом другого. Такие взаимоотношения строятся по типу «хищник – жертва», «травоядное животное – растение», «хозяин – паразит». Но борьба за существование может представлять собой и взаимовыгодные отношения между особями разных видов. Так, например, млекопитающие и птицы разносят семена и плоды, а насекомые переносят пыльцу цветковых растений. В результате борьба способствует эволюции двух и более видов, обуславливает возникновение взаимных приспособлений.

Межвидовая конкуренция обусловлена тем, что представители разных видов сообщества используют одни и те же пищевые ресурсы (одни и те же виды жертв у хищников), территории как ресурс (наличие мест для выведения потомства, убежищ для защиты от врагов) и т.д.

### *3. Борьба с неблагоприятными условиями среды.*

Борьба с неблагоприятными условиями природы (абиотические факторы) – выживание наиболее приспособленных особей, популяций и видов в изменившихся условиях природы.

Наблюдается в тех случаях, когда внешние условия среды ухудшаются, например: происходят суточные и сезонные колебания температуры, появляется повышенная влажность или сухость окружающей среды и т.п.

Животным и растениям удается выживать в борьбе с неблагоприятными условиями посредством, например,

сезонной смены меха (линька) у млекопитающих, летней и зимней спячки у животных, сезонных перелетов птиц, приспособления к сохранению влаги у растений в пустыне и т.п.

Борьба с негативными факторами происходит постоянно, поскольку не бывает в природе абсолютно стабильных условий. Условия среды постоянно меняются, живые организмы вынуждены либо приспосабливаться к ним, либо погибнуть.

Как внутривидовая и межвидовая конкуренции, так и борьба с неблагоприятными условиями среды могут иметь большое значение в формировании разнообразия видов и в изменении численности организмов. В параграфе 2.3 монографии представлено использование математических моделей в биологии для определения конкурентоспособности видов животных и растений.

С точки зрения теории эволюции выделяют *прямую и косвенную борьбу за существование*.

*Прямая борьба за существование* – любые взаимоотношения, при которых между особями одного или разных видов наблюдается физический контакт. В результате прямой конкуренции между популяциями видов складываются антагонистические отношения, выражающиеся разными видами взаимного угнетения (дракой, перекрытием доступа к ресурсу и пр.). Антагонистическое отношение проявляется в соперничестве между самцами за самку, во взаимоотношениях между хищником и жертвой и т.п. Прямая борьба может быть внутривидовой и межвидовой. При прямой межвидовой борьбе происходит

совершенствование приспособлений особей обоих видов (хищника и жертвы, паразита и хозяина). Такая конкуренция бывает физической, психологической или химической. Например, самцы, соревнующиеся за право обладать самкой, могут бороться между собой, демонстрировать свой внешний вид, чтобы затмить соперника, либо с помощью запаха могут держать соперников на расстоянии. Борьба за самок, пространство и свет часто приводит к активной конкуренции.

*Косвенная борьба* – любые взаимоотношения между особями разных популяций без непосредственного контакта друг с другом. При косвенной *конкуренции* один из видов монополизировывает ресурс или местообитание, ухудшая при это условия существования конкурентного вида. Например, суслики в сухой степи выедают 40 % растительного прироста. Это значит, что пастбища могут прокормить меньшее число сайгаков или овец.

В природе конкурировать могут как близкие виды, так и представители разных групп.

В биологии различают **три вида конкуренции**: *трофическую* (борьба травоядных животных за пищу), *топическую* (борьба животных за место обитания) и *репродуктивную* (борьба между самцами за воспроизведение потомства).

Проанализировав каждый из видов конкуренции, можно прийти к выводу о том, что существует два основных **последствия конкуренции в биологии**: 1) один вид вытесняет другой (конкурентное исключение); 2) два и более видов сосуществуют вместе (взаимоотношения между светлюбивыми и теневыносливыми растениями).

**Принцип конкурентного исключения** (закон Г.Ф. Гаузе) предполагает, что из двух совместно обитающих видов с одинаковыми потребностями один обязательно вытесняет другой. Два одинаковых в биологическом отношении вида сосуществовать не могут. Конкуренция особенно сурова между организмами, обладающими схожими потребностями. В результате конкуренции в сообществе совместно уживаются только те виды, которые сумели хотя бы немного разойтись в экологических требованиях.

Например, насекомоядные птицы, кормящиеся на деревьях, избегают конкуренции друг с другом благодаря разному характеру поиска добычи на разных частях дерева.

Таким образом, межвидовая конкуренция может иметь два результата: 1) вытеснение одного из двух видов из сообщества; 2) расхождение обоих видов по экологическим нишам.

Причины вытеснения одного вида другим могут быть различны. Поскольку экологические спектры даже близких видов никогда не совпадают полностью, при общем сходстве требований к среде виды все же чем-либо отличаются друг от друга. Даже если такие виды мирно уживаются вместе, но интенсивность размножения одного чуть больше, чем другого, то постепенное исчезновение из сообщества второго вида лишь дело времени, т.к. с каждым поколением все больше и больше ресурсов оказывается захваченным более конкурентоспособным партнером.

У растений подавление конкурентов происходит в результате перехвата минеральных питательных веществ и почвенной влаги корневой системой, а солнечного света

листовым аппаратом; а также в результате выделения токсичных соединений.

Часто межвидовая конкуренция бывает асимметричной, когда один вид страдает от конкуренции больше, чем другой. Существует несколько способов негативных взаимоотношений, начиная от косвенных, таких как конкуренция за ограниченные ресурсы (*эксплуатационная конкуренция*) или наличие хищника, общего для нескольких видов (*косвенная конкуренция*), и заканчивая прямыми взаимоотношениями, такими как применение физических сил для вытеснения конкурента или лишения его возможности пользоваться ресурсами (*активная конкуренция*). Пример активной конкуренции – действия казарок. На скалистых морских берегах очень ценится свободное пространство, и казарки пользуются любым случаем, чтобы столкнуться своих соседей с камней.

Ч. Дарвин считал, что межвидовая конкуренция должна быть сильнее между близкими видами, поскольку они, как правило, потребляют схожие ресурсы, хотя в последнее время данное мнение широко оспаривается. Последствия конкуренции между представителями одного вида (внутривидовой конкуренции) зависят от плотности популяции. Чем она выше, тем сильнее воздействие конкуренции на каждую особь. Внутривидовая конкуренция рассматривается как один из основных процессов, тормозящих рост популяции. Некоторые популяции могут никогда не достичь достаточно высокой плотности или могут истощить ресурсы в такой степени, что последствия внутривидовой конкуренции окажутся весьма значимыми.

Таким образом, в биологии конкуренцию рассматривают как взаимоотношение видов со схожими потребностями, существующее за счет общих ресурсов. Конкуренция и борьба за существование являются неотъемлемыми движущими силами эволюции. С точки зрения теории эволюции выделяют прямую и косвенную борьбу за существование. Различают также три формы конкурентной борьбы (внутривидовую, межвидовую и борьбу с неблагоприятными условиями среды) и три вида конкуренции (трофическую (борьба травоядных животных за пищу), топическую (борьба животных за место обитания) и репродуктивную (борьба между самцами за воспроизведение потомства)).

### Глоссарий по параграфу

**Конкуренция (в биологии)** – любые антагонистические отношения, связанные с борьбой за существование, за доминирование, за пищу, пространство и другие ресурсы между организмами или видами, нуждающимися в одних и тех же ресурсах [188].

## 2.5. Связь конкурентологии и психологии. Психология конкурентной борьбы

*Человек от рождения обладает желаниями... Когда желания не удовлетворяются, неизбежно возникает стремление добиться их осуществления, но, стремясь добиться осуществления желаний, человек не знает границ и пределов, поэтому неизбежно возникает соперничество.*

Сюнь-Цзы

**Ключевые слова:** психология, психология конкурентной деятельности, психология конкурентной борьбы.

Рассмотрение психологии конкурентной деятельности / борьбы необходимо начать с такого основного вопроса, как связь конкурентологии с различными направлениями в психологии. Как невозможно отделить восприятие от процесса общения, в котором непосредственно и возникает конкурентная борьба, так и социальную психологию невозможно изучать без знаний общей психологии. Следовательно, системность в вопросе рассмотрения психологии конкурентной деятельности является необходимостью. В данном случае стоит выделить:

- 1) общую психологию (психические свойства, процессы и состояния личности);
- 2) возрастную психологию (возрастные этапы развития личности);

3) психологию личности (структура личности, поведение);

4) социальную психологию (взаимодействие людей в социальной группе).

Анализ взаимосвязи психологии и конкурентологии позволит увидеть внутреннюю составляющую как конкурентной личности, так и конкуренции как формы взаимодействия.

Далее остановимся на рассмотрении каждого из названных направлений более подробно.

### **Общая психология**

Начнем с психических процессов и рассмотрим первый, наиболее важный из них – *восприятие*. Восприятие представляет собой основную форму психического отражения мира и основывается на органах чувств (зрение, слух, обоняние, осязание, вкус) [80]. Сам процесс восприятия субъективен, ибо наши органы чувств, а следовательно, и образ восприятия индивидуальны.

*Представим для примера оттенки цветов (лиловый, меланж, терракотовый). Для отдельных людей вообще будет затруднительным представить такие цвета, для других, тех, которые взаимодействуют с цветом (дизайнеры), это не вызовет затруднений.*

То же самое касается и других аспектов воспринимаемой действительности и соответствующих ей органов чувств.

Следовательно, из того, что мы воспринимаем и каким образом, складывается наша субъективная реальность. Если этот аспект рассмотреть в русле изучаемой проблемы (конкурентологии), то мы увидим, что конкурентные преимущества человека в определенных сферах обусловлены

процессом восприятия и непосредственно работой органов чувств (музыканты, лингвисты, саперы, художники, дизайнеры, хирурги, ювелиры, сомелье, парфюмеры и т.д.)

Рассматривая восприятие, мы не можем оставить без внимания процесс *ощущения*. Он является неотъемлемой частью восприятия. Восприятие и ощущение вступают в ассоциативную связь между собой, т.к. одно имеет тенденцию вызывать другое вследствие того что эти процессы часто проявляются совместно. Ощущения телесны и «понимаются» нами как сигналы от рецепторов, находящихся на коже, слизистой и внутренних органах.

Далее обратимся к *мышлению* – психическому процессу по переработке информации. Это наиболее сложный психический процесс, включающий в себя следующие функции: анализ, синтез, абстракцию, конкретизацию и сравнение. Мышление позволяет создавать системы, модели образов восприятия мира, используя *память* (процесс удержания и воспроизведения информации), сравнивая с уже имеющимися образами, либо создавать усовершенствованные.

В процессе мышления создаются целые конструкции, конфигурации по каждому отдельному предмету, человеку, событию или явлению. Эти конструкции имеют для человека особое значение, т.к. совпадают со смыслами (тоже конструкциями).

Убеждения и стереотипы (психологические установки) такие же мысленные конструкции. Данные психологические установки по своей природе могут быть помогающими или ограничивающими, мешающими эффективному взаимодействию.

Рассмотрим наиболее часто встречающиеся **убеждения (мысленные конструкции), касающиеся конкурентного поведения:**

1. *«Выживает сильнейший»*. Данная мыслеформа имеет смысл борьбы и сопротивления, что по своей сути является конкурентным поведением. Имея данное убеждение, человек априори настроен на борьбу, соперничество, конкуренцию, ибо если ты не будешь «сильным», то тебя ждет неминуемая гибель.

2. Этот же смысл вложен в мыслеформу *«Жизнь – борьба»*.

3. *«За счастье надо бороться»* – мыслеформа, предполагает, что счастье достается трудным путем и возможно только «избранным», все же остальные обречены страдать и могут не надеяться на счастливую жизнь.

Делая вывод из сказанного, отметим, что данные конструкции, безусловно, определяют наше отношение к реальности (миру, людям) и обуславливают наше поведение, обращая *внимание* личности (направленность и сосредоточенность сознания на каком-либо предмете, явлении, деятельности) на те события, которые будут соответствовать смыслам.

Еще одним психическим процессом, активно используемым в конкурентной деятельности, является *речь*. Ее специфическое выражение, употребление определенных словесных оборотов являются инструментом для взаимодействия личности с социумом. Чем богаче, искуснее речь человека, тем более тонкие, скрытые манипуляции он может производить в процессе коммуникации. Человек, обладающий такой речью может получить большее

конкурентное преимущество в личной и профессиональной сфере.

Далее рассмотрим *мотивационное состояние личности* как аспект конкурентной борьбы. В этой связи возникает вопрос: «Что побуждает человека ставить цели и добиваться их осуществления?»

Для ответа на эти вопросы нужно обратиться к таким понятиям, как *потребности и мотивы*.

*Потребность* – это исходная форма активности живых организмов. Анализ потребностей лучше всего начинать с их органических форм.

В живом организме периодически возникают определенные состояния напряженности, связанное с объективной нехваткой веществ (предмета), которые необходимы для продолжения нормальной жизнедеятельности организма.

Состояние объективной нужды организма в чем-либо, что лежит вне его и составляет необходимое условие нормального функционирования организма, и называется потребностью. Такова потребность в пище, воде, кислороде и т.п.

На первом этапе потребность, как правило, не представлена субъекту, не «расшифрована» для него (бессознательна). Субъект может испытывать состояние какого-то напряжения, неудовлетворенности, но не знает, чем это состояние вызвано.

Вслед за опредмечиванием потребности и появлением мотива резко меняется тип поведения. Оно приобретает «вектор», или направленность.

Если же мы возьмем одного конкретного субъекта, то обычно его действия побуждаются сразу несколькими мотивами. Полимотивированность человеческих действий – типичное явление. Например, человек может хорошо работать ради высокого результата, но попутно удовлетворять и другие свои мотивы: социальное признание, материальное вознаграждение и др.

Если мотивы не осознаются, то они проявляются в сознании, в особой форме – в форме эмоций и личностных смыслов.

*Эмоции* возникают лишь по поводу таких событий или результатов действий, которые связаны с мотивами. Если человека что-то волнует, значит это что-то затрагивает его мотивы.

В теории деятельности эмоции определяются как отражение отношения результата деятельности к ее мотиву. Если с точки зрения мотива деятельность проходит успешно, возникают положительные эмоции, если неуспешно – отрицательные эмоции.

Для примера рассмотрим, в каких случаях у нас возникает гнев. Гнев возникает, когда мы встречаем препятствие на пути достижения цели. Когда, мы чувствуем страх? Когда инстинкт самосохранения оказывается, так сказать, под угрозой. Человек испытывает радость, когда потребность получает свое удовлетворение.

Следовательно, конкурентная борьба подкрепляется положительными эмоциями при достижении победы над соперником и вызывает отрицательные эмоции при поражении.

## **Возрастная психология**

Изучая вопрос конкурентной борьбы, мы не можем упустить одну из главных областей психологии – возрастную, в которой ярко представлены этапы зарождения эго, желание конкурировать и быть лучше других.

Современными научными исследованиями доказано, что дети начинают осваивать навыки конкурентного поведения с двухлетнего возраста. Особенно ярко это проявляется в семьях, где есть несколько детей с небольшой разницей в возрасте. Такие дети поставлены в условия постоянного дефицита (приходится делить внимание родителей, достаточность ресурсов – игрушки, конфеты, деньги), Дети, у которых есть братья и сестры знают по собственному опыту, что последний кусок торта не обязательно будет их; что мама может быть занята другим ребенком и нужно приложить много усилий, чтобы опять привлечь ее внимание к себе; что папа тоже не всегда по первому позыву придет и будет только с тобой, что голову у твоей куклы могут оторвать, а твою постройку разрушить, могут нарисовать в твоей тетради или забрать конфету, которую дали тебе. Дети с младшего возраста сталкиваются с ситуацией, когда они вынуждены прилагать усилия для того, чтобы получить желаемое.

Дети, не имеющие братьев и сестер, в семье растут в благоприятных условиях, где все ресурсы доступны и их точно хватит (за исключением тех семей, где изначально не хватает ресурсов для полноценной жизни). Такие дети впервые сталкиваются с конкуренцией за пределами дома, в детских группах: в детском саду, школе, спортивной секции и пр. Они оказываются не подготовлены к таким ус-

ловиям, для них конкурировать – значит испытывать сильный стресс, а в сильном стрессе часто побеждает желание уже не получить вожаемое нечто, а просто выжить с наименьшими потерями для себя. Часть детей, особенно с сильными природными задатками к конкурентному поведению (высокая самооценка), достаточно быстро осваивается в таких ситуациях, а часть детей, наоборот, тушует, испытывает сильные негативные переживания и уступает, прекращает борьбу за то, что хочется получить.

Более «жесткие» условия конкуренции начинаются в школе (6–7 лет), чему способствует оценочная система: хорошие оценки – ты хороший, плохие оценки – ты плохой. Если ребенок не соответствует требованиям учителей и родителей, он будет искать другие способы выражения себя.

Находясь в социуме, личность безусловно подвергается воздействию иерархических систем, которые присутствуют в любой группе. Поэтому проходя этапы социализации, ребенок либо становится конкурентоспособным, либо нет.

Подростковый возраст (12–16 лет) характеризуется явной конкуренцией, но уже за власть в «стае» и за право обладания ресурсами. Оценочная система школы и родителей уходит на второй план, важнейшей регуляцией поведения становится инстинкт размножения (пубертатный период, половое созревание) под действием гормональной системы.

В юношеском возрасте реализуются стратегии, приобретенные в детском и подростковом возрасте. Может происходить их корректировка и самонастройка.

## Психология личности

С точки зрения психологической науки изучение понятия «конкурентоспособность» является относительно новым направлением и, как правило, рассматривается в контексте изучения конкурентоспособности личности. Понятие «конкурентоспособность личности» вошло в психолого-педагогическую науку в связи с исследованиями зарубежных ученых Дж. Грейсона, К. О'Делла [40], Р. Мартенса [94], Г. Олпорта [115], К. Роджерса [137] и др.

Так, К. Роджерс [137] отмечал, что человеку свойственна тенденция развивать все свои способности, чтобы сохранять и развивать личность. Г. Олпорт [115] конкурентоспособность личности раскрывал через анализ феномена зрелой личности, отмечая при этом, что созревание человека – это процесс становления, непрерывно протекающий и продолжающийся в течение всей его жизни. Дж. Грейсон и К. О'Делл [40] отмечали в своих исследованиях, что характеристиками конкурентоспособности личности являются потребность в достижении успеха и уверенность в своих силах на основе осознания собственных способностей и возможностей. Р. Мартенс [94] в конкурентоспособной личности видит основной результат социализации. Успешная деятельность человека зависит от способностей, приобретенных им знаний, умений и навыков. Быть социально конкурентоспособным, по мнению Р. Мартенса, значит быть способным выполнять многие социальные роли.

Представители гуманистической психологии видели личность активным творцом собственной жизни, обладающим свободой выбора, разрабатывающим и развивающим индивидуальный стиль жизни.

С середины 90-х гг. прошлого века проблема формирования конкурентоспособности личности вызвала интерес и у отечественных психологов в связи с переходом России к рыночной экономике. На сегодняшний день успешность личности зарождается в конкурентной борьбе между потенциальными соперниками в той или иной сфере человеческих отношений. В результате этого проблема формирования конкурентоспособности личности встала в ряд приоритетных проблем, изучаемых психологией личности, а у отечественных психологов возник интерес к изучению данной проблемы.

В литературе можно встретить достаточное количество определений понятия «конкурентоспособная личность».

У многих авторов данное понятие ассоциируется с человеком, который как минимум выдержал конкуренцию в какой-либо деятельности; с человеком, который добился успехов; с человеком, который благополучен в финансовой сфере. Не случайно автор термина «конкурентология» В.И. Андреев изначально предлагал такое понятие, как «успехология», но по какой-то причине данный термин не смог закрепиться в научном поле.

В психологических словарях конкуренция определяется как форма организации социального и межличностного взаимодействия, форма строения межличностной согласованности, характеризующаяся достижением индивидуальных или групповых целей, интересов в условиях противоборства [24, 110].

Отметим также, что в современной психологической научной литературе термины «соперничество» и «конкуренция» не отождествляются. Соперничество рассматривается

как модель поведения в социуме, тогда как конкуренция – это модель поведения на определенном рынке (рынке труда, товарном рынке, фондовом рынке и т.п.).

В психологии личности конкуренция напрямую связана со структурой «эго» (от лат. ego, др.-греч. ἐγώ – «я») – часть человеческой личности, которая осознается как «Я» и находится в контакте с окружающим миром посредством восприятия) и выражает одну из его основных стратегий – превосходство, которое можно охарактеризовать, как потребность в доминировании, желании преобладания и, соответственно, в подчинении другого.

Если говорить о бессознательной структуре личности (совокупность психических процессов и явлений, которые не входят в сферу сознания субъекта, т.е. в отношении которых отсутствует контроль сознания), то мы можем встретить «конкурента», как теньевую часть личности. Он отражает ту часть нашей личности, которая жаждет победы. В основе данного стремления лежит конфликт между отсутствием способности сотрудничать и объединяться и желанием единства. Неосознаваемый «конкурент» пытается довести до совершенства любые наши навыки и качества, доказывая тем самым превосходство. «Конкурент» заперт в независимости, что препятствует синергии и принятию себя и других. Основная его цель – выиграть и победить других, доказывая собственное превосходство. Обычно человек не догадывается о теновом присутствии «Конкурента», т.к. это вытесненная в бессознательное непринимаемая часть личности.

В обыденной жизни бессознательный «конкурент» проявляется в конкуренции лучше одеваться, чем другие;

иметь красивую внешность; обучать ребенка в престижной школе; иметь дорогой автомобиль; выйти замуж за богатого мужчину и т.д.

Таким образом, мы видим, что конкуренция бывает *сознательная*, идущая из «эго» и *неосознаваемая*, обуславливающая наше мышление и поведение через формы превосходства.

### **Социальная психология**

Социальная психология как область знаний включает в себя вопросы, связанные с коммуникацией и взаимодействием личности в социальной группе (малой/большой). Также она изучает динамику социальных групп (их образование и распад), феномен лидерства (иерархию и власть), а также аспекты конфликтного взаимодействия (конфликтологию).

Рассмотрение конкуренции целесообразно начать с теории агрессии К. Лоренца. Говоря об агрессии, он в первую очередь затрагивал вопрос иерархии, которая является ключевым аспектом в образовании феномена конкуренции.

Иерархическое построение людских группировок неизбежно, ибо никаких иных врожденных программ в этой области у нас нет, и мы с этим ничего поделать не можем (вспомните: нет программы – нет сколько-нибудь эффективного поведения). Всякий раз, когда мы хотим создать порядок в группе, начиная с двух человек (например, пилотов или космонавтов), мы одного назначаем старшим, т.е. всегда берем за основу принцип соподчинения.

Стихийно получивший руководящее положение человек, если он не только доминантен, но еще и умен,

талантлив, порядочен, добр и заботлив, обеспечит всей группе большой успех. Причем у людей (в отличие от животных) вклад такого доминанта может быть неограниченно мощным. Отсюда мы можем сделать вывод, что конкурентная борьба является единственным «шаблоном» в процессе становления иерархической лестницы.

В одной из теорий социальной психологии конкуренция имеет приобретенный характер в процессе социальной адаптации человека. И психологической основой является социальная среда обитания человека, которая заставляет обратиться к конкуренции, чтобы выжить.

Так как конкуренция основана на индивидуализме, сопровождается эмоциональной вовлеченностью в борьбу, частичной деперсонализацией представлений о противнике, сторонники этой позиции конкуренцию оценивают отрицательно, а положительно оценивают кооперацию, которая строится на стремлении к сотрудничеству, поиску общих интересов, на достижении совместных результатов и совместного распределения.

По их мнению, человек, в основе жизнедеятельности которого лежит стремление к сотрудничеству, самодостаточен, гармоничен, уверен в себе, открыт для общения, спокоен. У него нет желания конкурировать, потому что смысл своей жизни он видит в самовыражении на основе собственного потенциала. Тот же, кто действует в рамках конкуренции, имеет следующие психологические характеристики: недоверчивость, скрытность, агрессивность, мстительность.

Как правило, результат деятельности человек конкурирующий достигает не за счет собственных сил, а за счет

устранения мешающих сил, ибо конкуренция направлена на ослабление, устранение конкурентов на основе агрессии, разрушения, так как результатами должен воспользоваться только один.

Отечественный психолог Е.В. Эйдман исследовал возможности достижения максимального результата при разных соревновательных установках. Экспериментальным путем выявлено, что инструкция для испытуемых, подразумевающая соревновательный мотив с соперником, продемонстрировала более высокие результаты, чем инструкция выполнить задание как можно лучше. У взрослых испытуемых при инструкции соревноваться с воображаемым соперником выявлены лучшие результаты по сравнению с инструкцией соревноваться с реальным равным себе соперником. У группы детей до 14 лет, наоборот, результаты лучше при инструкции соревноваться с реальным равным себе соперником, чем с воображаемым [195].

Исследователь Д.Б. Богоявленская изучала эффективность установки на соперничество при решении творческих задач. В результате проведенного исследования выявлено, что такая установка при решении задач, требующих креативного подхода, оказалась непродуктивной, т.к. у испытуемых, ориентированных на победу над противником, уровень интеллектуальной активности ниже, чем у участников эксперимента без подобной ориентации [23].

Психологом И.С. Домбровской проводилось исследование на московском рынке труда аппликантов, участвующих в конкурсах на вакансии рекламно-маркетинговой сферы фирм московско-российского происхождения. Выявлено, что востребованные соискатели в качестве индивидуальных

конкурентных преимуществ называли знания и навыки, а не востребуемые соискатели – опыт и стаж [45].

Подводя итог, отметим, что психология конкурентной деятельности многомерна и может быть рассмотрена с любой позиции психологического знания. Мы наблюдаем внутренние аспекты личности, такие как мышление и эмоции, когда личность прибывает в конкурентной борьбе, а также явные внешние признаки в процессе социального взаимодействия на разных возрастных этапах. Но психология как наука, свободная от оценочных суждений, не обуславливает видение конкуренции как негативного или положительного феномена. Психология констатирует его наличие и изучает многоаспектность его проявления, пытаясь конкретизировать и углубить понимание человека в данной области.

Как было определено в данном параграфе, в психологические науки, как правило, изучают вопросы становления конкурентоспособной личности, тогда как в педагогических науках, чаще всего поднимаются вопросы конкурентоспособности обучающихся, будущих специалистов и т.п. В следующем параграфе будет изучена межпредметная связь конкурентологии с психологией.

### Глоссарий по параграфу

**Конкурентоспособная личность** – это личность, обладающая такими интегральными характеристиками, как гибкость (интеллектуальная, эмоциональная, поведенческая), направленность и компетентность, которые позволяют индивидууму добиваться успехов в деятельности, общении и самосознании [112].

## 2.6. Конкурентология в педагогической науке

*Планирование и конкуренцию можно сочетать только путем планирования конкуренции, а не планирования против конкуренции.*

Райт Миллс

**Ключевые слова:** конкурентная образовательная среда, меритократичность, конкурентоспособность будущих специалистов, электронная конкурентоспособность специалиста.

Развитие конкурентоспособной личности является одним из основных ориентиров современного образования.

С точки зрения педагогической науки изучение конкурентоспособности подрастающего поколения является относительно новым направлением. Данная проблема получила свою популярность благодаря исследованиям зарубежных ученых (J. Antonio Garcia-Martinez [198], A. Droppe [201], R.V. King [207], T. Shi-Ming [214] и др.).

С середины 90-х гг. прошлого века вопросы конкурентоспособности подрастающего поколения вызвали интерес и у отечественных ученых-педагогов. В связи с переходом страны на рыночную экономику успех на рынке труда стал рождаться в конкурентной борьбе между специалистами той или иной сферы человеческих отношений. В результате этого проблема конкурентоспособности обучающихся разного возраста стала одной из приоритетных педагогических проблем, требующих решения, а у отечественных педагогов возник интерес к ее изучению.

Этот вопрос заставил и нас системно подойти к изучению проблемы конкурентоспособности подрастающего поколения, поскольку это не просто совокупность каких-либо качеств человека, позволяющих выдержать конкуренцию и противостоять конкурентам, конкурентоспособность – это, прежде всего, способность продуктивно работать, быть ответственным, целеустремленным. В настоящее время есть необходимость формировать эти качества у подрастающего поколения. Ведь подрастающее поколение – это наше будущее, а также «живое настоящее», и важно понять, насколько уже сегодня молодежь определяет содержание и характер будущего, насколько несет в себе «дух нового времени». Пусть же дух нового времени будет основан на здоровой конкуренции.

Начнем изучение конкурентологии в педагогической науке с рассмотрения вопросов, касающихся конкурентной образовательной среды. Далее будет понятно, почему изучение конкурентологии в педагогической науке началось именно с этого вопроса.

### **Конкурентная образовательная среда**

Поскольку 25–30 % времени ежедневно подростки проводят именно в образовательных организациях, то вполне целесообразно задуматься о такой организации учебного процесса, при котором можно было бы без ущерба для личности сформировать у обучающихся качества конкурентоспособности. Однако образование, ориентированное на формирование конкурентоспособности, невозможно просто дать, изложить, преподнести и т.д. На наш взгляд, его можно обеспечить организацией специально созданной для этого конкурентной образовательной среды.

Однако на практике создание такой среды вызывает значительные трудности. Так, до сих пор не решен вопрос, от чего зависят личностные качества человека: от наследственности или среды, в которой происходило обучение и воспитание? Приверженцы биогенного (биогенетического) направления в педагогике безусловное предпочтение отдают наследственности, а сторонники социогенного (социогенетического, социологизаторского) направления – среде.

Большее доверие при этом вызывают взвешенные оценки в определении влияния среды на личность. Так, В. Штерн считал, что развитие личности – это результат конвергенции, переплетение внутренних задатков с внешними условиями жизни [59, с. 86].

Мы считаем, что в данном вопросе не стоит впадать в крайности. На наш взгляд, среда имеет значение не в количественном отношении, а в качественном, т.е. среда может оказать существенное влияние на развитие и формирование личности только в случае ее качественной организации, при этом влияние наследственности может быть сведено к минимальному значению, а влияние среды резко возрастет. Если качественно организовать конкурентную образовательную среду, то она будет способствовать формированию конкурентоспособности у обучающихся.

Подтверждение необходимости создания конкурентной образовательной среды для формирования конкурентоспособности мы находим в словах Л.В. Суховой, которая справедливо утверждает, что «невозможно научиться плавать без водной среды» [160, с. 17]. В контексте нашего исследования можно сказать, что невозможно

сформировать конкурентоспособность у обучающихся, не погрузив их в конкурентную образовательную среду.

Таким образом, превращение среды в средство формирования личности, на наш взгляд, – одна из наиболее продуктивных возможностей совершенствования образовательного процесса, поскольку достигается такая цель не путем давления на личность, а за счет создания мощной по своему потенциалу и силе воздействия образовательной среды.

Подобную точку зрения в разное время признавали педагоги всего мира (Л.С. Выготский, А.С. Макаренко, Ю.С. Мануйлов, Л.И. Новикова, К.Д. Ушинский, М. Черноушек, С.Т. Шацкий, В.Я. Ясвин и др.).

Так, А.С. Макаренко был одним из первых отечественных исследователей среды и ее влияния на воспитание подрастающего поколения.

А.С. Макаренко писал, что «воспитывает не сам воспитатель, а среда» [76, с. 92].

Л.С. Выготский понимая важность среды в формировании личностных качеств человека говорил: «Переживание какой-нибудь ситуации, переживание какой-либо среды определяет то, какое будет иметь влияние эта ситуация или эта среда на ребенка» [197, с. 17].

М. Черноушек справедливо подчеркивал: «Человек не пассивный продукт среды, а целеустремленное существо. Он действует и тем самым преобразует окружающую среду, которая в свою очередь также влияет на человека» [185, с. 41].

Роли и значению среды современные ученые придают большое значение.

Так, В.А. Ясвин рассматривает среду как систему влияний и условий формирования личности по заданному образцу, а также как систему содержащихся в социальном и пространственном предметном окружении возможностей для развития личности [197, с. 11]. В.А. Ясвин считает, что, «используя возможности среды, соответствующие различным потребностям, учащиеся мотивируются к проявлениям разнообразной активности, т.е. становятся реальными субъектами своего собственного развития» [там же, с. 121].

М.И. Рожков, в свою очередь, утверждает, что «для человека среда – это не только окружающий его мир. Для человека – это мир, который существует в его общении, взаимодействии, взаимосвязи, коммуникации и других процессах» [138].

Н.М. Александрова, Д.Г. Колодан, подтверждая важное значение среды как средства формирования личности, говорят что «опосредованное влияние на формирующую личность лучше и продуктивнее непосредственных воздействий». Наиболее оптимальным способом опосредственного воздействия, как они считают, является педагогическая среда, где учитель, воспитатель, применяет стимулы, которые как бы сами по себе, без прямого воздействия педагога способствуют формированию личности [5, с. 210].

Подобного мнения придерживается и В.С. Кукушин, говоря о том, что «любая среда, как бы провоцирует человека на определенные поступки, создавая для них благоприятные условия» [76, с. 105].

Рассматривая среду как важный фактор развития личности, А.С. Белкин говорит о том, что внешние влияния среды перерабатываются личностью и превращаются

во внутренние установки, взгляды, представления, определяющие поведение в обществе, отношения с окружающим миром и самим собой [16, с. 28]. Чем больше и полнее личность использует возможности среды, тем более успешно происходит саморазвитие человека.

Далее представим более наглядно роль среды в становлении личности подрастающего поколения (рис. 1).

Л.С. Выготский: переживание какой-нибудь ситуации, переживание какой-либо среды определяет то, какое будет иметь влияние эта ситуация или эта среда на ребенка.

В. Штерн: развитие личности – это результат конвергенции, переплетение внутренних задатков с внешними условиями жизни.

Н.М. Александрова и Д.Г. Колодан: опосредованное влияние на формирующую личность лучше и продуктивнее непосредственных воздействий.

Я.И. фон Икскюля: среда различается не в количественном отношении, а в качественном. Среда может оказать существенное влияние на развитие человека только в случае ее качественной организации, при этом влияние наследственности может быть сведено к минимальному значению, а влияние среды резко возрастет.



А.С. Белкин: внешние влияния среды перерабатываются личностью и превращаются в ее внутренние установки, взгляды, представления, определяющие поведение в обществе, отношения с окружающим миром и самим собой.

А.С. Макаренко: воспитывает не сам воспитатель, а среда.

М.И. Рожков: для человека среда – это не только окружающий его мир. Для человека – это мир, который существует в его общении, взаимодействии, взаимосвязи, коммуникации и других процессах.

Ю.С. Мануйлов: богатая среда обогащает, бедная обедняет, свободная освобождает, здоровая оздоравливает, ограниченная ограничивает и т.д.

Рис. 1. Роль среды в становлении личности подрастающего поколения

Таким образом, налицо возросший интерес исследователей к феномену среды. Отечественные и зарубежные ученые подчеркивают важность педагогической среды как в вопросах воспитания, так и в вопросах формирования личностных качеств. Для формирования конкурентоспособности у обучающихся необходимы не только природные задатки, но и благоприятные средовые условия.

Однако, как нам удалось выяснить, понятие «конкурентная образовательная среда» не нашло своего отражения в отечественной и зарубежной педагогической литературе. Сам термин «конкурентная среда» заимствован из экономики, где данное понятие употребляется достаточно часто, как правило, наряду с такими понятиями, как «конкуренция», «конкурентоспособность». Очевидно, что конкуренция, конкурентоспособность, конкурентная среда неразрывно связаны между собой. Так, с точки зрения современных экономистов, развитие конкуренции на основе создания благоприятной конкурентной среды отражает состояние конкурентоспособности. Однако если экономистами-теоретиками достаточно глубоко изучены и систематизированы такие понятия, как «конкуренция», «конкурентоспособность», «конкурентная среда», то в педагогической теории и практики, как было сказано ранее, данные понятия не нашли своего отражения, в связи с чем не был и разработан теоретический и практический материал по формированию конкурентоспособности в условиях конкурентной образовательной среды.

В самом общем виде в экономике под конкурентной средой принято понимать некую совокупность определенных

условий хозяйствования рыночных субъектов, способствующих возникновению конкуренции и оказывающих влияние на ее развитие. Конкурентная среда представляет условия, которые, во-первых, обеспечивают развитие конкурентной активности между хозяйствующими субъектами, а посредством этого, во-вторых, способствуют реализации их интересов и приводят к тому или иному результату.

Адаптируя данный тезис относительно педагогической науки, можно сказать, что создавая конкурентную среду в процессе образовательной деятельности (конкурентную образовательную среду) мы обеспечиваем развитие конкурентной активности между субъектами образования (обучающимися), что будет способствовать формированию и реализации их личностных качеств.

При этом конкурентную образовательную среду можно рассматривать в узком значении, понимая, как среду, в которой взаимодействуют субъекты учебного процесса, одновременно осуществляя соперничество друг с другом. Таким образом констатируется наличие специфики образовательной среды, но не отражается ее предназначение.

Шире функция конкурентной образовательной среды проявляется в эффективном взаимодействии между субъектами образовательного процесса, что в максимальной степени способствует формированию конкурентоспособности подрастающего поколения. Но сама по себе конкурентная среда не приводит к эффективности взаимодействия субъектов образовательной среды, она лишь может создавать предпосылки для данных процессов. А для этого необходимы условия, позволяющие обучающимся, во-первых, постичь нормы,

образцы поведения в процессе соперничества, т.е. правила введения в процессе конкурентной борьбы с соблюдением правовых и нравственных норм, во-вторых, сформировать качества конкурентоспособности.

Косвенное подтверждение актуальности создания конкурентной образовательной среды мы находим в труде В.А. Андреева «Конкурентология». В.И. Андреев, выделяя главные идеи основ конкурентологии отмечает, что для развития и саморазвития конкурентоспособной личности исключительно важно всестороннее стимулирование развития лидерских качеств у современной молодежи [8], что наиболее эффективно возможно осуществить именно в конкурентной образовательной среде, используя принцип меритократии.

Стоит отметить, что конкурентная образовательная среда организуется преподавателем на занятиях и во внеурочное время и состоит из различных форм и видов учебного взаимодействия соревновательного характера. По отношению к образовательной среде организации, в которой происходит обучение, данная среда является мезосредой, а по отношению к образовательной среде города или региона в целом – микросредой. Однако, несмотря на небольшой масштаб воздействия по сравнению с другими видами образовательной среды и благодаря непосредственному приближению к обучающимся, данная конкурентная образовательная среда способна влиять на формирование конкурентоспособности обучающихся.

Для воплощения этой, казалось бы, простой идеи необходим **план средообразовательных действий**, который может состоять из четырех универсальных этапов:

*І этап – подготовка обучающихся к взаимодействию в конкурентной образовательной среде.*

Для того чтобы произошло активное включение обучающихся в условия взаимодействия в конкурентной образовательной среде, необходимо заинтересовать их нужной информацией о продуктивной работе в условиях конкурентной борьбы, увлечь новыми формами работы. На данном этапе у обучающихся появляется первоначальный интерес к взаимодействию в конкурентной образовательной среде.

Необходимо убедить обучающихся в значимости конкурентоспособности, важности ее формирования для жизни и профессиональной деятельности. Для этого целесообразно объяснить значения понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность».

Обучающимся нужно понять, что конкурентоспособная личность – это не просто человек, который выдержал конкуренцию, а человек, который стремится к благотворному, высокоэффективному труду и за счет этого выдерживает конкуренцию и добивается поставленной цели.

*II этап – осознание обучающимися преимуществ работы в конкурентной образовательной среде.*

На этом этапе обучающиеся начинают ощущать реальную конкуренцию в условиях конкурентной борьбы, что способствует формированию их конкурентоспособности, осознанию и оцениванию преимущества работы в конкурентной образовательной среде.

К тому же происходит освоение опыта конкурентной борьбы. При этом приобретение такого опыта должно осуществляться в условиях регулируемой конкурентной образовательной среды. Содержательное наполнение дан-

ного этапа преимущественно зависит от возраста обучающихся (более подробно об этом пойдет речь далее).

*III этап - переоценка обучающимися собственных личностных возможностей.*

На данном этапе обучающиеся переоценивают собственные личностные возможности, осознают и оценивают альтернативы нежелательному поведению в конкурентной борьбе. Одновременно с этим продолжается формирование их конкурентоспособности. В связи с этим организация образовательного процесса на данном этапе больше, чем на других этапах, должна быть ориентирована на рефлекссию, самооценку, самоанализ студентов.

*IV этап - активные действия в конкурентной образовательной среде.*

На заключительный этап переходят те, кто успешно преодолел стадию переоценки. Наиболее эффективен переход на этапе «действие» в том случае, когда у обучающихся появляется возможность апробировать и закрепить освоенные на занятиях новые способы поведения, применяемые ими в конкурентной образовательной среде для достижения поставленной цели. Благодаря своеобразному повторению действий, более эффективно осуществляется формирование конкурентоспособности.

Отметим, что формирование конкурентоспособности в условиях конкурентной образовательной среды происходит постепенно, в процессе прохождения всех вышеизложенных этапов.

Стоит также отметить, что конкурентная образовательная среда создается преподавателем в процессе учебно-

воспитательной работы и состоит из разных форм и методов взаимодействия соревновательного характера. Как отмечалось выше, формы и методы взаимодействия, а также содержательное наполнение данного этапа зависит от возраста обучающихся.

Наиболее универсальными для всех возрастов можно назвать следующие формы и методы работы: конкурсы, балльно-рейтинговая система, дебаты, блиц-игры, проектная деятельность и др. Реализация на практике вышеназванных форм и методов взаимодействия позволяет обучающимся, во-первых, постичь нормы соперничества, образцы поведения, т.е. правила поведения в конкурентной борьбе; во-вторых, сформировать конкурентоспособность.

Как было справедливо отмечено в предыдущем параграфе, стремление к соревнованию, соперничеству совершенно органично для человеческой психологии. Детям, подросткам и юношам в силу возрастных особенностей свойственно стремление к здоровой конкуренции, приоритету, первенству, самоутверждению. Они стараются не отставать, а, по возможности, и опережать своих ровесников, прежде всего, своих одноклассников и однокурсников, сверяя по их достижениям свои жизненные успехи (конкуренция с другими – параграф 1.5). Почему бы не воспользоваться этой психологической особенностью человека для достижения педагогических целей?

В свое время это хорошо понял А.С. Макаренко, который сделал соревнование одним из основных элементов своей педагогической технологии.

Подтверждение этому можно найти в его повести «Флаги на башнях» (1939 г.). В произведении описывается,

как в колонии Первого мая многогранная жизнь и деятельность коллектива достигла высокого совершенства. Одним из условий, позволяющих достичь таких результатов, было создание соревновательных моментов между колонистами (конкурентной образовательной среды). А.С. Макаренко показывает важность и положительный эффект соревнования между подростками – воспитанниками колонии. Так, бригады соревновались по чистоте в комнатах, по выполнению плана изготовления продукции. При этом ежедневно составлялись диаграммы на которых обозначали лидирующую команду. Победителям вручались красный революционный флаг. Каждая команда была нацелена на победу в конкурентной борьбе, а для этого члены команды должны были максимально проявить себя в общем деле (корпоративной (групповой) конкурентоспособности – параграф 1.5). При этом в лучшую сторону изменялись личностные качества воспитанников.

Выбор форм и методов формирования конкурентоспособности зависит от возраста обучающихся, поэтому более подробно рассмотрим возрастные особенности формирования конкурентоспособности подрастающего поколения.

### **Возрастные особенности формирования конкурентоспособности подрастающего поколения**

Как можно сделать вывод, правильная организация конкурентной образовательной среды позволяет раскрыть способности обучающихся, к тому же она позволяет проявить инициативность, дает возможность по-новому взглянуть на ситуацию конкурентной борьбы, что крайне необходимо конкурентоспособной личности в условиях современного конкурентного мира.

В связи с чем возникает вопрос, как правильно организовать конкурентную образовательную среду, чтобы она не вызывала дискомфорта у обучающихся и затруднений в работе с ними, а уж тем более не навредила им. Ответ на этот вопрос заключается в применении одного из основополагающих педагогических принципов – в учете возрастных особенностей обучающихся. Опираясь на этот принцип, педагог при организации конкурентной образовательной среды выбирает такие формы и методы работы, которые являются наиболее благоприятными для конкретного возраста обучающихся.

Как в природе все происходит в свое время, так и в воспитании и обучении все должно идти своим чередом – своевременно и последовательно.

Как было отмечено в предыдущем параграфе монографии, «является необходимостью системность в вопросе рассмотрения психологии конкурентной деятельности. Связь конкурентологии и психологии невозможно изучать без изучения каждого подвида психологии в отдельности (общая психология, возрастная психология, психология личности, социальная психология)». Так и в связи конкурентологии с педагогикой невозможно показать в общих чертах, необходимо поэтапное рассмотрение каждого уровня образования и демонстрация роли конкурентологии на каждом уровне образования.

В Федеральном Законе (ФЗ) «Об образовании в Российской Федерации» [172] установлены следующие уровни общего образования:

- 1) дошкольное образование;

- 2) начальное общее образование;
- 3) основное общее образование;
- 4) среднее общее образование.

В ФЗ также установлены уровни профессионального образования:

- 1) среднее профессиональное образование;
- 2) высшее образование – бакалавриат;
- 3) высшее образование – специалитет, магистратура;
- 4) высшее образование – подготовка кадров высшей квалификации.

Кроме этого, законом установлено дополнительное образование, которое включает в себя такие подвиды, как дополнительное образование детей и взрослых, а также дополнительное профессиональное образование.

Для удобства описания мы немного сузим данную классификацию (с точки зрения возрастных особенностей обучающихся) и более подробно остановимся на описании взаимосвязи конкурентологии с педагогической наукой на примере следующих уровней образования: дошкольное образование, начальное общее образование, основное общее образование, среднее общее образование, профессиональное образование (среднее профессиональное образование и высшее образование).

### **Дошкольное образование**

Как было отмечено в предыдущем параграфе монографии, «современными научными исследованиями доказано, что дети начинают осваивать навыки конкурентного поведения с двухлетнего возраста». Поэтому вводить элементы конкурентной образовательной среды можно уже на уровне дошкольного образования.

Учитывая возрастные и психологические особенности воспитанников дошкольных образовательных организаций желательно вводить групповые игры соревновательного характера (например: эстафеты).

По результатам проведения игр следует поощрять разнообразные достижения участников игр-эстафет: физическую подготовленность; новые навыки и др. При этом следует поощрять соблюдение правил игры.

### **Начальное общее образование**

Младший школьный возраст (6–11 лет) дает ребенку возможность новых достижений в новой для него сфере человеческой деятельности – учении. А поскольку в этом возрасте у ребенка появляются постоянные обязанности, связанные с новой для него учебной деятельностью, то это может быть прекрасной основой при создании конкурентной образовательной среды.

Например, для младших школьников можно вводить такие обязательства: ежедневное качественное выполнение домашнего задания, чтение дополнительной литературы, прилежная работа на занятиях, отсутствие замечаний по поведению, опрятное ведение тетради, аккуратное использование учебной литературы и т.д.

Для младших школьников будет интересным и полезным провести конкурс знатоков. Главная цель подобного конкурса – не только создать конкурентную учебную среду, но и привить интерес к знаниям, расширить кругозор школьников. После проведения конкурса можно выявить победителей в разных номинации. Вручение специальных номинаций вызовет интерес обучающихся к меро-

приятию. При этом мудрость педагога будет заключаться в том, чтобы наградить каждого участника конкурса.

Можно провести среди младших школьников конкурс на знание правил дорожного движения, поскольку эта информация является весьма ценной для детей. Данный конкурс можно провести как внеклассное мероприятие. Задания конкурса помогут выявить уровень знаний правил дорожного движения и закрепить их.

Кроме индивидуальных конкурсов можно провести и конкурсы группового характера (групповая конкурентоспособность – параграф 1.5). Группы при этом могут создаваться внутри учебного коллектива или вне его. Например, на какое-либо из праздников можно провести семейный конкурс, который, безусловно, вызовет у младших школьников интерес.

Естественными в условиях создания конкурентной образовательной среды у младших школьников должно быть словесное поощрение со стороны педагога, подбадривание ученика, что позволит вызвать у него уверенность в своих силах и стремление соответствовать оценке учителя.

При этом необходимо настроить детей сравнивать свои результаты не с результатами других учеников, а со своими предыдущими результатами, анализируя, какой новый навык был усвоен для достижения поставленной цели.

### **Основное общее образование**

Учитывая возрастные особенности более взрослых школьников (11–14 лет) при работе в конкурентной образовательной среде, можно вводить коллективные и индивидуальные соревнования в виде различных конкурсов.

Примером индивидуального соревнования могут быть конкурсы на лучший рассказ, сочинение, поделку и иные творческие испытания школьников. Примером коллективного соревнования могут служить конкурсы на лучший проект, командные игры, викторины и т.д. Такие формы взаимодействия вызывают у детей яркие эмоциональные переживания на фоне победы или поражения, что может стать элементом социального закаливания. При этом мудрость педагогического руководства должна состоять в том, чтобы радость успеха не порождала чрезмерное благодушие, а страх возможного поражения не парализовал волю к победе.

В этот период можно установить соревнование за звание лучшего знатока предмета, первого ученика класса, школы.

Соревнуясь между собой, ученики быстро усваивают опыт общественного поведения, развивают в себе качества, способствующие добросовестному поведению в конкурентной борьбе. В процессе действительно увлекательного соревнования дети сплачиваются, привыкают помогать друг другу, вырабатывают у себя коммуникабельность – важные качества корпоративной (групповой) конкурентоспособности (параграф 1.5).

При организации и проведения соревнования в процессе учебной деятельности школьников необходимо соблюдать так называемые *ленинские принципы*: гласность, конкретность, сравнимость результатов. Для этого следует ежедневно объявлять или публиковать результаты проведенных соревнований. А поскольку у детей этого возраста ведущей деятельностью еще является игра, то и результаты соревнований стоит представлять в игровой форме.

### **Среднее общее образование**

Работая с обучающимися 15–17 лет, необходимо более тщательно подходить к вопросу организации конкурентной образовательной среды, поскольку именно в этом возрасте появляется соревновательный азарт, который может перейти в грубое соперничество и в стремление к лидерству любым способом (недобросовестная конкуренция – параграф 1.5.). Для того чтобы избежать подобных негативных последствий, педагогу важно четко сформулировать цель работы, поставить перед обучающимися конкретные задачи, составить развернутую программу дальнейших действий, установить критерии оценок, понятные подросткам, сообщить им о награждении.

При этом формы взаимодействия в конкурентной образовательной среде на данном возрастном этапе должны быть достаточно сложными и увлекательными для подростков, а также наглядными. Требуется постоянно поддерживать интерес подростков учетом результатов, новыми формами соревнования, не стоит забывать и о внесении в конкурентную образовательную среду игровых элементов.

Особенно большое значение в этом возрасте имеет конкурентная образовательная среда для отстающих в учебе подростков: сравнивая свои результаты с предыдущими результатами своей работы, а также с достижениями товарищей, они получают новые стимулы для роста и начинают прилагать больше усилий, для того чтобы показать лучшие результаты. В данном случае большую роль играет так называемый эффект сообучения, описанный Г.В. Андрущак, суть которого в том, что один и тот же ученик, как правило, учится лучше в сильной группе и хуже в слабой [10].

**Профессиональное образование (среднее профессиональное образование и высшее образование)**

Создавая конкурентную образовательную среду обучающихся юношеского возраста (17–23 год), необходимо помнить, что юность – период завершения физического созревания человека, бурного роста его самосознания, формирования мировоззрения, выбора профессии и начала вступления во взрослую жизнь. Как правило, этот возраст совпадает с обучением в организациях профессионального образования. В связи с этим организация конкурентной образовательной среды должна отличаться от той, которая была представлена ранее.

Основной упор стоит сделать на профессиональном становлении будущего специалиста. В этот период целесообразно вводить конкурсные состязания на знание основ профессии. При этом должны учитываться не только профессиональные качества обучающихся, но и личностные качества будущих специалистов.

Целесообразно проведение конкурса профессионального мастерства, где обучающиеся могут продемонстрировать свои знания, умения и навыки, полученные по специальности за время обучения в учреждении профессионального образования, активизируется мыслительная деятельность учащихся и студентов, развивается интерес к предмету и выбранной профессии, а также творческое мышление.

С целью формирования конкурентоспособности у будущих специалистов целесообразно в учебный план вводить специально разработанные для этого учебные курсы.

Так, Н.В. Тамарская [161] предлагает элективный курс «Самоменеджмент». Курс преследует цель знакомства с системой планирования деятельности будущего спе-

циалиста, позволяет развивать профессиональные и личностные составляющие конкурентоспособности.

Не менее интересный и эффективный курс представлен Т.А. Сливиной [147] – «Конкурентоспособность – путь к успеху». Содержание данного курса разделено на два раздела: 1) требования современного рынка труда; 2) лидерство, самопрезентация, разумный риск.

В.И. Андреев [8], в свою очередь, для формирования конкурентоспособности будущего специалиста, предлагает вводить в учебный процесс организаций высшего образования курс «Конкурентология: учебный курс для творческого саморазвития конкурентоспособности».

О.В. Раецкой [130], в свою очередь, разработан факультатив «Основы становления конкурентоспособной личности», изучение которого базируется на информационных технологиях.

И.М. Файзрахманов [170] предлагает проводить краткосрочный курс «Формирование готовности студента к конкурентным отношениям». Данный курс разработан специально для формирования у будущих учителей готовности к конкурентным отношениям в процессе коммуникативной деятельности.

И.А. Бибик [19] разработано содержание спецкурса «Основы становления конкурентоспособного преподавателя вуза», обязательным компонентом которого является применение информационных и других инновационных образовательных технологий. Программа дисциплины предусматривает также обсуждение ряда аспектов, значимых для становления конкурентоспособного преподавателя вуза.

Подобные курсы содействуют более разностороннему освещению проблемы формирования и/или саморазвития конкурентоспособности будущего специалиста.

Можно прийти к выводу о том, что в настоящее время наиболее известны три пути организации работы в данном направлении. Первый путь – формирование конкурентоспособности в ходе основного образовательного процесса. Второй – формирование конкурентоспособности в рамках специально разработанных курсов (элективных курсов). Третий – формирование конкурентоспособности в процессе дополнительного образования. Все представленные варианты имеют свои достоинства и недостатки. И совершенно правы те ученые, которые стоят на позиции объединения этих путей.

В работе с обучающимися этого возраста можно использовать балльно-рейтинговую систему оценивания знаний, что позволит создать здоровую конкуренцию в студенческой среде во время изучения дисциплины.

Все изложенное позволяет сделать вывод о том, что конкурентная образовательная среда не только создает соперничество в среде обучающихся, но и активизирует личностные качества обучающихся, а также способствует проявлению имеющихся у них знаний, умений и способностей.

Необходимо также помнить, что при формировании конкурентоспособности в условиях конкурентной образовательной среды на любом возрастном этапе стоит особое внимание уделять воспитанию у подрастающего поколения высокого уровня нравственной культуры, цивилизованных норм и правил ведения конкурентной

борьбы, поскольку нам нужна не вообще конкурентоспособная личность, а личность, чья конкурентоспособность достигается цивилизованными методами и средствами. Как говорят спортсмены, важна не только победа, но и честная спортивная борьба и конкуренция, которая приводит к победе [8].

Одно из условий формирования конкурентоспособности подрастающего поколения – создание конкурентной образовательной среды. Показаны конкретные формы и методы работы в конкурентной образовательной среде. При этом особое внимание уделяется учету возрастных особенностей обучающихся как основополагающему педагогическому принципу.

### **Конкурентоспособности будущих специалистов**

Наряду с конкурентоспособностью товаров и услуг, конкурентоспособностью предприятий, биологической конкуренцией особей, конкурентоспособности личности в отечественной и зарубежной педагогической литературе широко изучают вопросы конкурентоспособности будущих специалистов. Далее более подробно остановимся на изучении этого вопроса, поскольку, говоря о конкурентоспособности, как правило, понимают конкурентоспособность личности, прежде всего, на рынке труда.

Так, с переходом России к рыночной экономике в научной литературе и средствах массовой информации все чаще стал использоваться термин «конкурентоспособный специалист». Это обусловлено тем, что будущие специалисты, по мнению работодателей, должны обладать не только набором профессиональных знаний, умений и на-

выков, но и высоким уровнем профессиональной компетентности, наличием профессионально значимых личностных качеств, обеспечивающих их конкурентоспособность на рынке труда.

Если сравнивать конкурентоспособность будущих специалистов и конкурентоспособность, например, товара, то конкурентоспособность товаров, как правило, исчерпывается с его приобретением и использованием, а конкурентоспособность специалиста не завершается трудоустройством: работник и дальше может использовать данное качество в процессе выполнения трудовых функций, карьерного и профессионального роста.

Под личностной и/или корпоративной конкурентоспособностью будущего специалиста советуем понимать не просто достижение целей в условиях противоборства, а совокупность некоторого объема личностных и профессиональных качеств будущего специалиста, которые позволяют ему выдержать конкуренцию с себе подобными.

Процесс становления конкурентоспособного специалиста начинается в профессиональной образовательной организации и продолжается на протяжении всей его профессиональной жизни.

Для эффективного решения проблемы формирования личностной и корпоративной конкурентоспособности будущих специалистов необходимо изучить, как описывает ее состояние и развитие психолого-педагогическая литература, чему и будет посвящен данный параграф.

Так, значительный вклад в изучение проблемы формирования конкурентоспособности специалиста внесли оте-

чественные ученые, такие как В.И. Андреев [8; 9], Л.М. Митина [81, 103, 104], Н.В. Тамарская [161], Г.В. Шавырина [49] и др.

Так, Л.М. Митина считает, что «цель образования сегодня заключается в том, чтобы подготовить конкурентоспособную личность, востребованную на рынке труда» [103]. Современные педагоги-исследователи (Ю.А. Кореляков, Г.В. Шавырина) подчеркивают, что «с целью реализации себя лично, профессионально, социально, нравственно необходимы особые способности, позволяющие максимально расширить собственные возможности» [49]. Данные способности, как считают авторы, заложены в конкурентоспособной личности. В.И. Андреев, в свою очередь, отмечает, что «необходимо формировать конкурентоспособную личность, подготовленную к самовыживанию, к конкурентной борьбе в различных жизненных ситуациях» [9].

При этом авторы исследований, как правило, затрагивают два основных вопроса: 1) формирование или развитие конкурентоспособности будущих специалистов; 2) конкурентоспособность студента.

Широкое распространение получили работы, посвященные формированию конкурентоспособности специалистов конкретной сферы деятельности: формированию конкурентоспособности студента экономического профиля, саморазвитию конкурентоспособности студентов-журналистов, формированию конкурентоспособности будущего специалиста-психолога, обеспечению конкурентоспособности специалиста экономического профиля, формированию конкурентоспособности специалистов гостиничного сервиса и др.

Ученые выделяют также и очень узкие направления для изучения, такие как конкурентоспособность выпускника негосударственного вуза, конкурентоспособность выпускника технического вуза, конкурентоспособность студентов туристского вуза, конкурентоспособность будущего педагога профессионального обучения и др. [49].

Наметившаяся тенденция в сужении проблемы формирования конкурентоспособности будущего специалиста до области конкретного вида деятельности связана с тем, что составляющие конкурентоспособности специалиста одной сферы не могут и не должны полностью совпадать с составляющими конкурентоспособности специалистов другой сферы, в связи с этим и способы решения проблемы должны быть сугубо индивидуальными.

Содержание и формирование конкурентоспособности специалистов разных сфер априори не может быть одинаково.

Многие ученые (А.А. Власовой [31], А.В. Гришина [41], О.А. Любченко [82, 83], В.Н. Мезинова [96], И.В. Файзрахманова [170] и др.) рассматривают проблему формирования конкурентоспособности будущих специалистов через формирование способностей выдержать конкуренцию (при приеме на работу, в процессе профессиональной деятельности, коммуникативной деятельности и т.д.). Мы не можем полностью согласиться с данной позицией, т.к. считаем, что способность выдержать конкуренцию – лишь одна грань конкурентоспособного специалиста. Наиболее важно, по нашему мнению, готовить конкурентоспособного специалиста к созидательной, инновационной дея-

тельности, высокопроизводительному труду, высокому качеству результата собственной деятельности и др.

Знакомство с указанными работами позволяет сделать вывод о том, что несмотря на обширность представленного в них материала, а также предложенных рекомендаций, они не решают в полной мере проблему формирования конкурентоспособности будущих специалистов. К тому же с момента издания данных трудов в значительной степени изменилась социально-экономическая ситуация в стране, следовательно, изменились и требования к будущим специалистам.

В большинстве публикаций формирование конкурентоспособности специалиста или личности рассматривается как специально организованный педагогический процесс, направленный на развитие специфических профессиональных и (или) личностных качеств (Р.Г. Минзарипов [102]; Н.Е. Седова [142]; В.А. Семькин [144]; О.В. Хацринова [180] и др.). Однако в последнее время появился ряд статей, в которых делается попытка связать качество высшего образования с конкурентоспособностью выпускника (В.А. Адольф [3]; В.В. Алтунин [6]; Н.Ф. Расторгуева [131]; С.Б. Трухановский [162] и др.).

### **Электронная конкурентоспособность молодежи**

В последнее время, в связи с развитием научно-технического прогресса и роли Интернета в жизни общества, появились отечественные исследования (М.М. Акулич [4], М.Ю. Семенов [143], В.С. Собкин [153] и др.) и зарубежные исследования (M.G. Blight, E.K. Ruppel, K.V. Schoenbauer [199], E. Frison, S. Eggermont [204], F. Jafarzadeh-Kenarsari, P. Pourghane [206], A. Kohn [208], J. Pike, P. Bateman, B. But-

ler [211], и др.), посвященные вопросам виртуальной/электронной конкурентоспособности молодежи – новое направление в вопросах конкурентоспособности подрастающего информационного поколения.

Так, Дж. Пайк, П. Бейтман, Б. Батлер в своей статье рассматривают конкурентоспособность молодежи на сайтах социальных сетей, самопрезентацию и формирование положительного впечатления в процессе найма [211].

В исследовании Э. Фрисона и С. Эггермонта описаны разные способы использования социальной сети «Инстаграм» [204]. М.Г. Блайт, Э.К. Руппель, К.В. Шенбауэр в своей публикации рассматривают общности в социальных сетях «Твиттер» и «Инстаграм», а также изучают роль мотивов интернет-пользователей и их парасоциальные отношения [199]. А. Кон тоже рассматривает социальную сеть «Инстаграм» как натурализованный пропагандистский инструмент: веб-сайт Армии обороны Израиля и феномен общих ценностей [208].

В свою очередь, в работе отечественного ученого М.Ю. Семенова представлены результаты специально проведенного исследования, отражающие мнение подрастающего поколения о конкурентоспособности в сети Интернет [143].

Также стали актуальны такие синонимичные понятия, как «виртуальная конкурентоспособность» [там же] и «цифровая компетентность/конкурентоспособность» [58; 123 и др.].

Однако мы считаем данные понятия не совсем корректными, поскольку все они не соответствует этимологии

слова. Исторически понятие «конкурентоспособность» было введено и использовалось экономистами исключительно как экономическое понятие (параграф 1.3). И лишь спустя некоторое время данное понятие было заимствовано учеными и практиками других областей наук, в том числе педагогами и психологами (параграфы 2.5 и 2.6). Можно предположить, что аналогичным образом будет развиваться понятие «электронная конкурентоспособность», происходящее от актуального сегодня направления в экономике, названного термином «е-коммерция». В связи с этим мы лишь заимствуем термин, адаптируя его для решения проблем педагогической науки.

Под понятием **«электронная конкурентоспособность специалиста»** можно понимать интегративную характеристику личности специалиста, включающую профессиональную компетентность и совокупность мотивационного, знаниевого, деятельностного и рефлексивно-оценочного компонентов, обеспечивающих успешное решение профессиональных задач посредством использования электронных и дистанционных технологий.

Развитие электронной конкурентоспособности молодежи представляет собой сложную педагогическую систему. С большой вероятностью можно прогнозировать, что научные знания в области развития электронной конкурентоспособности подрастающего поколения в ближайшие годы будут активно накапливаться и практически применяться для повышения эффективности конкурентной деятельности работников разных сфер, а смежные

науки, прежде всего педагогика и психология, получают новый импульс в своем развитии.

### Глоссарий по параграфу

**Конкурентология (как учебная дисциплина)** – это дисциплина, позволяющая направить процесс обучения и воспитания на развитие или формирование конкурентоспособности личности или специалиста [8].

**Конкурентоспособный специалист** – это профессионал, готовый адекватно ситуации и времени найти оптимальный и эффективный метод решения и выполнения задачи [там же].

**Меритократия** (букв. (eng.) merit – *заслуга, достоинство*. (eng.); meritocracy – система, при которой положение существа в обществе определяется исключительно его способностями) – принцип управления, согласно которому руководящие посты должны занимать наиболее способные люди, независимо от их социального и экономического происхождения [70]

**Меритократичность** – свойство системы организации труда, при которой доминирует ориентация на поощрение достижений и эффективности (каждому по способностям) [там же].

**Среда** – совокупность явлений, процессов и условий, оказывающих влияние на изучаемый объект [139].

## 2.7. Конкуренция в юриспруденции

*Если при конкурентной экономике последней инстанцией является судебный исполнитель, то при плановой экономике – палач.*

Неизвестный автор

**Ключевые слова:** юриспруденция, право, конкуренция правовых норм, коллизия правовых норм, коллидирующие нормы.

Поскольку проблема регулирования конкуренции является значимой и актуальной, то на ее зарождение незамедлительно отреагировало государство, осуществив нормативно-правовое обеспечение и регулирование конкуренции в разных сферах. Так, вопросы конкуренции, конкурентоспособности и конкурентной среды отражены в следующих основных нормативно-правовых документах: Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ, Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ УК РФ, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 12.11.2019), Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 № 381-ФЗ, Распоряжение Правительства РФ от 03.06.2019 № 1188-р «Об утверждении Стратегии развития спортивной индустрии

до 2035 года» и др. Анализ перечисленных документов позволяет определить, что государство заинтересовано в регулировании вопросов конкуренции: обществу и государству нужна конкуренция не вообще, а конкуренция, достигается законными методами и средствами.

Правовое регулирование вопросов конкуренции различных отраслях российского права оказывает положительное влияние на совершенствование и развитие правовой системы в целом, делая систему права более полной и логически завершенной. Вместе с тем издание специальных предписаний должно быть, прежде всего, научно обоснованной объективной необходимостью, опосредованной изменениями и развитием общественно-экономических процессов. Иначе их функционирование не даст желательных результатов, так как эти нормы издаются со специальной целью – регулирование строго определенных, специфически обособленных видовых общественных отношений.

Как было отмечено ранее (параграф 2.2), российское законодательство располагает легальной дефиницией конкуренции лишь применительно к экономической сфере: «конкуренция – соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [173] (п. 7 ст. 4 ФЗ «О защите конкуренции»). Однако экономическая конкуренция (как соперничество на рынке хозяйствующих субъектов) никакого отношения к конкуренции норм не имеет.

В юриспруденции понятие «конкуренция правовых норм» используется достаточно широко (особенно в уголовном праве). При этом легальное определение указанного понятия отсутствует, а единого мнения среди ученых на этот счет нет.

Несмотря на то что законодатель никак не поясняет понятие «конкуренция норм», последнее используется в официальных документах. Так, Конституционный Суд РФ в своем Постановлении указал, что «в части второй статьи 325 УПК Российской Федерации предусмотрен конституционно оправданный способ разрешения конкуренции норм, закрепляющих право на рассмотрение дела судом с участием присяжных заседателей и право ходатайствовать о замене этого суда коллегией из трех профессиональных судей» (абз. 5 п. 6 мотивировочной части) [127]. В указанной ситуации (что следует из буквального толкования текста) речь идет о конкуренции правовых норм, а именно о конкуренции двух норм, одна из которых устанавливает право на рассмотрение дела судом с участием присяжных заседателей, а вторая – коллегией из трех профессиональных судей. Часть 2 ст. 325 УПК РФ [165] определяет порядок рассмотрения уголовного дела с участием нескольких подсудимых: если один из подсудимых заявит ходатайство о рассмотрении уголовного дела с участием присяжных, то при отсутствии возражений со стороны оставшихся подсудимых дело будет рассматриваться с участием присяжных; если же часть подсудимых откажется от такого порядка, суд, при наличии возможности, примет решение о выделении уголовного дела в отношении этой части

подсудимых в отдельное производство. Получается, к одной ситуации (рассмотрение дела с участием нескольких подсудимых) могут быть применены сразу две различные по содержанию правовые нормы (о праве на рассмотрение дела судом с участием присяжных и о праве на рассмотрение дела коллегией из трех судей), из которых правоприменителю необходимо выбрать одну.

Еще в качестве примера можно привести выдержку из утвержденных Федеральной службой судебных приставов (ФССП) РФ Методических рекомендаций: «Статья 177 УК РФ является специальной по отношению к ст. 315 УК РФ, поэтому следует иметь в виду, что при конкуренции данных норм, общей и специальной, в соответствии с ч. 3 ст. 17 УК РФ уголовная ответственность наступает по специальной норме, т.е. по норме о злостном уклонении от погашения кредиторской задолженности» [100] (4. Субъект преступления). Согласно ч. 3 ст. 17 УК РФ [166] если преступление предусмотрено общей и специальной нормами, совокупность преступлений отсутствует и уголовная ответственность наступает по специальной норме. И вновь складывается ситуация, при которой одно событие (в данном случае, преступление) подпадает под регулятивное действие сразу двух разных норм права (одна из которых общая, а другая специальная), причем применению подлежит только одна из двух правовых норм (специальная). Само же взаимодействие между нормами права в указанных обстоятельствах ФССП РФ названо конкуренцией.

Ключ к пониманию категорий «общая норма» и «специальная норма» содержится в названных Методических

рекомендациях. В тексте данного документа определено, что в паре норм права, одна из которых установлена статьей 315 УК РФ, а другая статьей 177 УК РФ, первая норма является общей, а вторая – специальной. Рассмотрим подробнее указанные статьи. Часть 1 ст. 315 УК РФ: «Злостное неисполнение вступивших в законную силу приговора суда, решения суда или иного судебного акта ...». Ст. 177 УК РФ: «Злостное уклонение ... от погашения кредиторской задолженности в крупном размере ... после вступления в законную силу соответствующего судебного акта ...». Получается, статьей 315 УК РФ установлен общий запрет на злостное неисполнение судебного акта, а в статье 177 УК РФ оговорен специальный запрет на неисполнение судебного акта, выражающееся в злостном уклонении от погашения кредиторской задолженности. Таким образом, общая норма устанавливает генеральное правило, а специальная норма – частный случай (часть от этого общего правила). Соответственно, в случае конкуренции приоритет отдается специальной норме.

На основании анализа двух приведенных официальных документов можно сделать промежуточное заключение, что конкуренция правовых норм – это (и здесь как нельзя лучше подойдет слово, которое в ФЗ «О защите конкуренции» употреблено для определения конкуренции) «соперничество» двух (или более) отличных по своему содержанию норм права за регулирование конкретных общественных отношений. Изучение научной литературы по данному вопросу позволяет прийти к выводу о том, что сделанное нами предварительное заключение

вполне соответствует мнению многих ученых, занимающихся этой проблемой. Так, например, А.С. Еременко указал следующее: «Под конкуренцией норм мы понимаем такой юридически значимый результат одновременного наличия двух имеющих равную юридическую силу норм права – общей и специальной, когда обе нормы содержат необходимые признаки квалифицируемого отношения, но только одна из них – специальная норма содержит необходимые и достаточные, т.е. исчерпывающие, признаки данного отношения, исключая применение общей нормы» [53, с. 112]. При общей схожести подходов очевидные и определенные расхождения: А.С. Еременко выделяет два дополнительных признака конкуренции норм, которые нами ранее обозначены не были: 1) конкурирующие нормы права должны иметь равную юридическую силу; 2) конкурирующие правовые нормы соотносятся между собой как нормы общие и специальные.

Корректность указанных признаков вызывает сомнение, так как как они, на наш взгляд, существенно ограничивают понятие «конкуренция правовых норм». Во-первых, тезис о том, что конкурирующие нормы должны иметь равную юридическую силу, не основан на существующей правоприменительной практике. Так, Конституционный Суд РФ в своем определении отметил следующее: «Конституционный Суд Российской Федерации неоднократно подчеркивал, что истолкование и выбор подлежащих применению норм, в том числе в случаях конкуренции норм законов и норм, содержащихся в подзаконных актах, возлагается на суды общей юрисдикции

и арбитражные суды» [116]. Очевидно, нормы законов и нормы подзаконных нормативных правовых актов не равны между собой по юридической силе, однако к ситуации соперничества между ними Конституционный Суд РФ использует понятие «конкуренция». Более того, несложно представить ситуацию, когда за регулирование конкретного правоотношения конкурируют несколько правовых норм различной юридической силы. Например, по вопросу установления минимального размера доли, занимаемой кредитной организацией на товарном рынке, в целях признания доминирующим положения данной кредитной организации на этом товарном рынке одновременно действуют две правовые нормы: норма подзаконного нормативного правового акта, – абз. 4 п. 1 Условий признания доминирующим положения кредитной организации [168] – устанавливающая размер доли на уровне свыше 10 %, в случае если товарный рынок в России единственный, либо свыше 20 %, в случае если товарный рынок в России не единственный (специальная норма), и норма закона, – ч. 2 ст. 5 ФЗ «О защите конкуренции» – устанавливающая размер доли хозяйствующего субъекта на товарном рынке на уровне 35 % (общая норма)). Во-вторых, утверждение о том, что конкуренция возможна только между общими и специальными нормами, также можно оспорить, так как существуют и иные виды конкуренции правовых норм.

Следует уточнить, что по вопросу о видах конкуренции правовых норм в юридической науке консенсуса нет. Общепринятым является выделение конкуренции общей и специальной норм права. Также большинство

ученых, рассматривающих данную проблему, соглашаются с существованием такого вида конкуренции норм, как конкуренция целого и части. Такая солидарность неслучайна, ибо вывод о наличии особой разновидности конкуренции норм – целого и части – основан на толковании положений действующего законодательства. Так, из ч. 1 ст. 17 УК РФ следует, что совокупностью преступлений признается совершение двух или более преступлений, ни за одно из которых лицо не было осуждено, за исключением случаев, когда совершение двух или более преступлений предусмотрено статьями Особенной части УК РФ в качестве обстоятельства, влекущего более строгое наказание. В представленной ситуации правовую норму, устанавливающую уголовную ответственность за совершение двух или более преступлений, принято называть норма-целое, а норму права, предусматривающую уголовную ответственность за какое-либо одно преступление, – норма-часть. В случае конкуренции части и целого применению будет подлежать норма-целое. Например, в паре правовых норм, предусмотренных ч. 1 ст. 111 УК РФ (умышленное причинение тяжкого вреда здоровью) и п. «в» ч. 4 ст. 162 УК РФ (разбой, совершенный с причинением тяжкого вреда здоровью потерпевшего), первая есть норма-часть (предусматривает ответственность исключительно за тяжкий вред здоровью), а вторая, соответственно, – норма-целое (охватывает сразу два разнообъектных преступления: разбой (преступление против собственности) и причинение тяжкого вреда здоровью (преступление против жизни и здоровья)).

В теории неоднозначной является проблема конкуренции специальных норм. Те авторы, которые признают

существование такого правового явления, выделяют, как правило, следующие его разновидности: конкуренция норм со смягчающими и отягчающими обстоятельствами, конкуренция норм с отягчающими обстоятельствами, конкуренция норм со смягчающими обстоятельствами [111]. Некоторые ученые, наоборот, полагают, что специальные нормы между собой в отношении конкуренции не находятся, и, соответственно, отсутствуют основания выделять такой вид конкуренции в качестве самостоятельного. Так, в частности, Е.В. Благов [21] указывает: 1) конкуренция норм со смягчающими и отягчающими обстоятельствами есть не что иное, как отдельная разновидность конкуренции общей и специальной норм; 2) конкуренция норм со смягчающими обстоятельствами представляет собой надуманную проблему, так как действующее законодательство такую конкуренцию исключает; 3) конкуренция норм с отягчающими обстоятельствами (а именно, конкуренция нескольких частей одной статьи Особенной части УК РФ) вполне укладывается в логику соотношения общей и специальной нормы, первая из которых «предусматривает определенный круг деяний», а вторая – «частные случаи из этого круга» [71, с. 211].

И если с первыми двумя тезисами можно согласиться, то относительно третьего имеются некоторые сомнения. Представим следующую ситуацию: разбой, совершенный группой лиц по предварительному сговору с незаконным проникновением в жилище. Налицо конкуренция ч. 2 и ч. 3 ст. 162 УК РФ. При этом установленные указанными частями названной статьи уголовно-правые

запреты не выступают в отношении друг друга в качестве общей и специальной нормы, ибо незаконное проникновение в жилище не является частным случаем совершения преступления группой лиц (и наоборот). Применить к описанной ситуации правила конкуренции целого и части не представляется возможным по столь же очевидным причинам. Ч. 2 и ч. 3 ст. 162 УК РФ являются специальными как в отношении ч. 1 ст. 162 УК РФ, так и по отношению друг к другу. По этой причине в данном случае следует пользоваться совершенно иными правилами: руководствоваться необходимо нормой, предусматривающей более строгое наказание (в рассматриваемой ситуации это ч. 3 ст. 162 УК РФ). Такой вывод основан на позиции Верховного суда РФ: «В случае совершения кражи, грабежа или разбоя при отягчающих обстоятельствах, предусмотренных несколькими частями статей 158, 161 или 162 УК РФ, действия виновного при отсутствии реальной совокупности преступлений подлежат квалификации лишь по той части указанных статей Уголовного кодекса Российской Федерации, по которой предусмотрено более строгое наказание» [129] (п. 17). В связи с этим имеются основания полагать, что наряду с конкуренцией общих и специальных норм, а также конкуренцией целого и части существует также конкуренция специальных норм (а именно, конкуренция уголовно-правовых норм с отягчающими признаками).

В юридической науке дискуссионным остается и вопрос о соотношении понятий «конкуренция норм» и «коллизия норм». Некоторые авторы смешивают данные

категории либо путем их отождествления [184], либо посредством выведения одного понятия через другое, когда одно из них рассматривается в качестве родового понятия, а другое в качестве видового [54]. Сразу следует уточнить, что подобное смешение рассматриваемых категорий происходит и на уровне правоприменительных актов. Так, например, Конституционный суд РФ указал следующее: «Тем самым часть вторая статьи 325 УПК Российской Федерации ... в системе норм уголовно-процессуального законодательства выступает в качестве специальной нормы по отношению к общим положениям данного Кодекса о персональной подсудности дел несовершеннолетних обвиняемых, а значит, в случае коллизии между ними она обладает приоритетом исходя из общеправового принципа *lex specialis derogat generali*, определяющего критерий выбора в случае конкуренции общей и специальной норм, регулирующих одни и те же общественные отношения» [128]. В рамках проведенного примера очевидно, что Конституционный Суд РФ к ситуации соперничества общей и специальной норм права применяет понятие «коллизия», смешивая его тем самым с категорией «конкуренция».

Однако насколько правомерно смешивать рассматриваемые категории? Какова позиция законодателя на определение понятия «коллизия»? В 2015 г. в российское законодательство введена дефиниция понятия «нормативные коллизии», согласно которой последние представляют собой «противоречия, в том числе внутренние, между нормами, создающие для государственных органов, органов местного самоуправления или организаций (их должностных лиц)

возможность произвольного выбора норм, подлежащих применению в конкретном случае» [99]. И хотя приведенное определение имеет узкую направленность и служит целям исключительно антикоррупционного законодательства, из него можно выделить ключевое для коллизии понятие – «противоречие». И если конкуренция – это соперничество норм права за регулирование общественных отношений, то коллизия есть именно противоречие между правовыми нормами. Именно на этом аспекте в первую очередь выстроена позиция тех авторов, которые настаивают на четком разграничении категорий «конкуренция» и «коллизия».

Например, В.Н. Кудрявцев обозначил два основных отличительных момента, позволяющих отграничить коллизию от конкуренции: 1) в коллизии находятся нормы, противоречащие одна другой, при конкуренции норм никакой коллизии нет; 2) коллизия двух или более норм существует независимо от того, имеются ли конкретные факты, подпадающие под эти нормы (коллизия – несогласованность норм по их содержанию, о конкуренции же норм речь идет лишь в случаях применения закона) [71]. Оба этих тезиса представляются не бесспорными и оставляют определенный простор для дискуссии. Так И.Н. Кукушин и В.А. Уфимцева справедливо отмечают, что коллидирующие нормы могут находиться между собой не только в отношении противоречия, но и в отношении противоположности [75]. В первом случае все достаточно просто: одна норма права прямо противоречит (сталкивается содержательно) другой правовой норме. В качестве примера

можно привести коллизию, существовавшую между п. 3 ч. 1 ст. 6 и п. 1 ч. 4 ст. 7 Закона Краснодарского края «Об организации транспортного обслуживания населения таксомоторами индивидуального пользования в Краснодарском крае» [56] (с одной стороны) и ч.ч. 1 и 2 ст. 19, ч. 1 ст. 34 и ч. 3 ст. 55 Конституции РФ [64] (с другой стороны). Эта коллизия выражалась в том, что перечисленные нормы указанного Закона устанавливали ограничения допуска лиц к осуществлению предпринимательской деятельности в сфере перевозок таксомоторами индивидуального пользования, выходя при этом за пределы вытекающих из федерального законодательного регулирования требований, направленных на обеспечение безопасности пассажирских перевозок, и вводя тем самым не предусмотренное федеральным законом ограничение права на занятие предпринимательской деятельностью. Данные нормы Закона Краснодарского края были признаны неконституционными и утратили юридическую силу [126].

Если рассматривать транснациональные отношения (отношения, осложненные иностранным элементом), то участвующие в их регулировании нормы различных национальных правовых систем (при условии отсутствия соответствующих международных договоров) находятся между собой в отношении противоположности. В качестве иллюстрации можно привести ситуацию дорожно-транспортного происшествия, произошедшего на территории России с участием автомобиля Nissan, принадлежащего В.М. Игнатову (виновнику ДТП), застраховавшему свою ответственность в САО «ВСК», и автомобиля MAN TGX,

принадлежащего литовской компании UAB Transbalticum и застрахованного по договору добровольного страхования в литовском филиале AAS «BTA Baltik Insurance» [43]. Возникает вопрос, право какого государства (Литовской Республики или Российской Федерации) подлежит применению к требованию AAS «BTA Baltik Insurance» о возмещении причиненного вреда, которое перешло к нему на основании ст. 6.1015 Гражданского кодекса Литовской Республики в порядке суброгации от UAB Transbalticum в связи с выплатой страхового возмещения? В данном случае в вопросе урегулирования обязательств вследствие причинения вреда налицо коллизия между российским и литовским правопорядками, когда правоприменителю необходимо выбрать, нормами какого государства он будет руководствоваться для разрешения данной конкретной ситуации. При этом коллидирующие нормы указанных правовых систем не находятся между собой в отношении противоречия. Коллизия заключается в том, что применение правовых норм одного государства исключит возможность применения по данному вопросу норм права другого государства, при том что нормы двух названных национальных правовых систем между собой никак не связаны.

Конкурирующие же правовые нормы (в отличие от коллидирующих), как это хорошо видно из рассмотренных примеров (конкуренция общей и специальной норм, конкуренция общего и части, конкуренция специальных норм) не просто не противоречат друг другу или взаимноисключают друг друга, а наоборот, тесно взаимосвязаны. Конкурирующие нормы права выступают частью единой

правовой системы, само их существование продиктовано логикой организации правовой материи, действующими правилами юридической техники и главной целью законодателя – обеспечить эффективное регулирование разнообразных общественных отношений.

Относительно второго тезиса, обозначенного В.Н. Кудрявцевым по вопросу разграничения конкуренции и коллизии правовых норм, в юридической науке также консенсус не достигнут. И.П. Новикова полагает, что конкуренция норм возникает не только в рамках правоприменения, но также может проявляться и на других стадиях правового регулирования: при разработке закона, при принятии нормативного правового акта, при конкретизации и толковании права [112]. Однако широкой поддержки в науке данная позиция не получила. Традиционно считается, что конкуренция норм возможна исключительно на стадии правоприменения, когда перед правоприменителем стоит вопрос о выборе подходящей для разрешения конкретной ситуации нормы права. В свою очередь правовая коллизия существует объективно, вне контекста применения правовых норм. Последнее утверждение можно немного скорректировать. Оно справедливо только для ситуации, когда коллидирующие нормы находятся между собой в отношении противоречия (при этих обстоятельствах коллизия имеет место в силу несовершенства (дефектности) действующего законодательства, и это прямое несогласование между различными элементами правовой системы никак с процессами правоприменения не связано). При этом, если коллидирующие нормы находятся

между собой в отношении противоречия, диспозиция совершенно меняется: коллизия между нормами различных национальных правовых систем не существует сама по себе и возникает исключительно в условиях необходимости урегулировать общественные отношения, осложненные иностранным элементом, т.е. именно на этапе применения.

Таким образом, можно прийти к заключению, что «в правоприменительной деятельности речь о конкуренции правовых норм может идти лишь тогда, когда какой-то один факт, случай охватывается признаками нескольких норм, а эти нормы взаимосвязаны между собой» [89, с. 60].

### **Глоссарий по параграфу**

**Юридическая коллизия** (лат. *collisio* – «столкновение») – это разногласия или противоречие между нормативно-правовыми актами, регулируемыми одни и те же или смежные правоотношения, а также между компетенцией органов власти [30].

## ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ ПО ПАРАГРАФАМ

### ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОЛОГИИ

#### 1.1. Концептуальные основы конкурентологии

Конкуренция – движущий фактор эволюции. Конкуренция стимулирует инновации, управляет мировыми рынками, влияет на поведение людей, животных и существование растений...

В современных рыночных условиях, конкуренция – объективная реальность, а формирование конкурентоспособности – насущная необходимость

Главное преимущество конкуренции – конкуренция высвобождает скрытые резервы и помогает прилагать больше усилий для достижения поставленной цели.

Ежегодно 5 декабря отмечается праздник – Всемирный день конкуренции.

Конкурентология – это наука о конкуренции, конкурентах и конкурентоспособности. Под конкурентологией можно понимать науку о закономерностях конкурентной деятельности. Открытие конкурентологии как научного направления принадлежит российскому ученому – доктору педагогических наук, профессору, академику Российской академии образования (РАО) Валентину Ивановичу Андрееву.

Объектом исследования в области конкурентологии является процесс и результат становления конкурентоспособности в условиях конкурентной деятельности, осуществляемой в контексте любой другой деятельности

(предпринимательской, спортивной, образовательной, научной, профессиональной и т.д.), в которой происходит борьба за качество деятельности и лидерство в этом виде деятельности.

Предметом исследования в области конкурентологии являются закономерности, условия, принципы, методы и правила конкурентной деятельности.

Цель конкурентологии как науки заключается в том, чтобы выявить и систематизировать междисциплинарные научные знания о конкуренции и конкурентоспособности, выявить закономерности конкурентной деятельности, обосновать и сформулировать базовые законы, закономерности, условия, принципы, методы и правила конкурентоспособной деятельности.

Назначение конкурентологии как науки в следующем: 1) конкурентология описывает специфику конкурентной деятельности; 2) конкурентология объясняет и устанавливает с учетом достижений смежных наук (философии, экономики, психологии, педагогики, биология, юриспруденция и др.) закономерности конкурентной деятельности; 3) конкурентология, будучи прикладной наукой, разрабатывает принципы, правила, обеспечивающие эффективность конкурентной деятельности; 4) конкурентология, обладая определенными прогностическими функциями, позволяет выявить определенные тенденции своего дальнейшего развития.

Законы конкурентной деятельности: 1. Закон успешности и эффективности конкурентной деятельности в условиях глубокого осознания ее значимости. Суть этого закона заключается в том, что эффективность любой, в том

числе конкурентной деятельности тем выше, чем глубже осознается ее значимость. 2. Закон выявления приоритетов в конкурентной деятельности и конкурентной борьбе. Успеха в конкурентной борьбе добивается тот, кто эффективно выявляет и оптимально расставляет приоритеты и осуществляет свою конкурентную борьбу с их учетом. 3. Закон самоактуализации и самоусложнения задач. Развитие участников конкурентной деятельности осуществляется более эффективно, если участники конкуренции актуализируют и решают все более сложные задачи, приводящие к достижению цели. 4. Закон оправданного риска. Суть этого закона известна всем: кто не рискует, тот не выигрывает. 5. Закон отсроченной победы. Если противника в данном месте и в данное время победить не удастся, то необходимо максимально сохранить свои силы и способности для отсроченной победы.

В самом общем виде конкуренция (от лат. *Concurrentia* – «столкновение, сбегание») – это соперничество нескольких субъектов в достижении схожей цели. Понятия «конкуренция» включает в себя большой диапазон коннотаций: от соревнования до противодействия. Понятие «конкуренция» носит амбивалентный характер, имеет как положительные значения, так и отрицательные.

Как каждая наука, конкурентология имеет свои базовые и ключевые понятия. Для конкурентологии таковыми являются такие понятия, как «конкуренция», «конкурентоспособность», «конкурентная среда», «конкурентоспособная деятельность», «конкурентная борьба» и др. Так, конкурентная среда – это ситуация, которая включает

в себя участников (конкурентов), объект конкуренции (трофей), правила конкуренции и конкурентную среду, в которой возникает и протекает конкуренция. Конкуренты – субъекты, участвующие в конкуренции и совершающие соревновательные действия. Конкурентоспособность – способность определенного объекта или субъекта превзойти конкурентов в заданных условиях.

Признаки конкуренции: 1) наличие двух и более конкурентов. Участники конкуренции при этом могут конкурировать на макро-, мезо- и микроуровне; 2) действия и взаимодействия конкурентов организованы с целью обладания каким-либо ресурсом, который желаем всеми участниками конкуренции; 3) объем ресурса ограничен; 4) обладание данным ресурсом возможно при определенных усилиях со стороны участников конкуренции, включенных в действие и взаимодействие.

## **1.2. Междисциплинарный характер конкурентологии**

Конкуренция – междисциплинарное понятие, оно используется в разных научных областях.

В современной науке понятие «конкуренция» рассматривается в нескольких аспектах, преимущественно, в экономическом, биологическом, социальном и психологическом. В рамках экономического аспекта конкуренция – это борьба между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства; с точки зрения биологического аспекта конкуренция является борьбой за выживание, пищу, ресурсы. В социальном аспекте

конкуренция – борьба за положение в обществе, взаимодействия людей для достижения индивидуальных или групповых целей. В психологическом аспекте конкуренция – мотивационная система личности, духовный мир личности, поведенческие особенности и др.

### **1.3. Исторические аспекты развития конкуренции как смысловой категории**

Исторические закономерности проблемы развития конкуренции как смысловой категории следующие:

– Первоначально понятие «конкуренция» и «конкурентоспособность» не являлись научными понятиями, а использовались лишь в обиходной речи как экономические термины.

– После того как понятия «конкуренция» и «конкурентоспособность» вошли в число научных понятий, они сразу стали популярны в разных странах, а также в разных областях наук: политологии, психологии, педагогике и др.

– В связи с переходом к рыночной экономике, а также в связи с возросшей конкуренцией в различных областях деятельности стало популярно говорить о конкурентоспособности личности и специалиста, конкуренции между товарами и услугами, конкуренции предприятий, в связи с чем появилось отдельное научное направление, изучающее вопросы конкуренции и конкурентоспособности – «конкурентология».

Историография развития понятия «конкуренция» как смысловой категории включает в себя три этапа.

1 этап – VIII–XIX в. – зарождение понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность», использование данных терминов в обиходной речи с экономической точки зрения.

2 этап – XX в. – термины «конкуренция» и «конкурентоспособность» вошли в число научных понятий, что позволило данным понятиям найти свою популярность в разных странах, в том числе и в нашей стране, а также в разных областях наук: политологии, психологии, педагогике и др.

3 этап – XXI в. – термины «конкуренция» и «конкурентоспособность» начали рассматриваться как самостоятельные понятия. Появилось отдельное научное направление «конкурентология» – наука о конкуренции, конкурентах и конкурентоспособности.

#### **1.4. Отличие конкуренции от конфликта**

Конкуренция и конфликт – это две формы взаимодействия. Не всякая конкуренция является конфликтом. Конкуренция – нормальное явление общественной жизни, присутствующее во всех сферах деятельности человека, а также в живой природе и в неживых системах. Конфликт, в свою очередь, лишь крайняя степень выражения конкуренции.

#### **1.5. Виды конкуренции и конкурентоспособности**

Выделяют большое многообразие видов и типов конкуренции и конкурентоспособности.

Различают следующие виды проявления конкуренции: наблюдение за тем, как конкурируют другие, конкуренция с самим собой, конкуренция с другими. Типы конкуренции: конструктивная конкуренция, деструктивная конкуренция. Выделяют несколько видов конкуренции:

адаптивная конкуренция, неадаптивная конкуренция. Стратегии ведения конкурентной борьбы тоже неоднозначны: добросовестное ведение конкурентной борьбы, недобросовестная ведение конкурентной борьбы. Объекты исследований конкурентологии: конкурентоспособная личность, конкурентоспособный специалист; виды конкурентоспособности личности: личностная (индивидуальная) конкурентоспособность, корпоративная (групповая) конкурентоспособность) и др.

### **1.6. Влияние конкуренции на развитие общества и государства**

Конкуренция охватывает все стороны общественной жизни, все элементы процесса труда и жизнедеятельности человека. Конкуренция является важным средством формирования активной жизненной позиции личности, располагая большими возможностями для мобилизации сил человека. Использование конкуренции в деле повышения эффективности и качества деятельности во всех сферах жизнедеятельности человека положительно влияет на развитие государства. При этом обществу и государству нужна не вообще конкурентоспособная личность, а личность, чья конкурентоспособность достигается цивилизованными методами и средствами.

## ГЛАВА 2. СИНТЕЗ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ ЗНАНИЙ

### 2.1. Философия и конкуренция. Конкуренция в законах диалектики

Отголоски конкурентологии можно найти в философских трудах. Вопрос о конкурентоспособности напрямую касается важнейшего вопроса философии – вопроса о сущности человека, его месте в мире и о смысле человеческого бытия.

Кроме этого, вопросы конкуренции отражаются в законах диалектики:

1. Закон единства и борьбы противоположностей заключается в том, что понятие «конкуренция» очень часто отождествляют с понятием «борьба».

2. Закон перехода количественных изменений в качественные реализуется следующим образом. Если объект конкуренции уступает в каких-либо характеристиках своим конкурентам (интеллект, сила, выносливость, скорость и т.п.), то путем целенаправленных и регулярных тренировок можно увеличить объем интересующих характеристик, благодаря чему можно будет одержать победу над конкурентами, т.е. произойдет переход количества в качества.

3. Закон отрицания отрицания выражается в том, что более конкурентоспособным становится что-то новое, пришедшее на смену старого.

## 2.2. Конкуренция в экономической сфере

Легальная дефиниция «конкуренция», закрепленная в законодательстве, существует лишь применительно к экономической сфере. Так, с точки зрения Российского законодательства «конкуренция – соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [173].

В экономической сфере конкуренция рассматривается как борьба коммерческих предприятий, цель которых – получить максимальную прибыль, но, несмотря на это, регулируемую конкуренцию рассматривают как благо для экономики, поскольку она не допускает возникновение дефицита продукции и услуг, способствует формированию справедливых цен, стимулирует производителей и продавцов быть гибкими, является движущей силой научно-технического прогресса и др. При этом выделяют совершенную и несовершенную конкуренцию, регулируемую и свободную конкуренцию, монополистическую конкуренцию, олигополию, монополию, естественную монополию, ценовую и не ценовую конкуренцию, внутриотраслевую и межотраслевую конкуренция, а также два вида недобросовестной конкуренции – псевдоконкуренция и черный сговор.

### **2.3. Связь математики и конкурентологии**

В науке существует несколько подходов к построению математических моделей конкуренции, которые описывают конкурентные взаимоотношения с помощью системы различных уравнений: использование математических моделей в экономике позволяет определить факторы конкурентоспособности предприятия, использование математических моделей в биологии позволяет определить конкурентоспособность видов животных и растений

### **2.4. Конкуренция и биология. Механизм развития (естественный отбор) и механизм ускорения развития – конкурентная борьба**

В биологии конкуренцию рассматривают как взаимоотношение видов со схожими потребностями, существующие за счет общих ресурсов. Конкуренция и борьба за существование являются неотъемлемыми движущими силами эволюции.

С точки зрения теории эволюции выделяют прямую и косвенную борьбу за существование. Различают также три формы конкурентной борьбы (внутривидовую, межвидовую и борьбу с неблагоприятными условиями среды) и три вида конкуренции (трофическую (борьба травоядных животных за пищу), топическую (борьба животных за место обитания) и репродуктивную (борьба между самцами за воспроизведение потомства)).

## **2.5. Связь конкурентологии и психологии. Психология конкурентной борьбы**

В психологические науки, как правило, изучают вопросы становления конкурентоспособной личности. Однако рассмотрение психологии становления конкурентоспособной личности и конкурентной деятельности/борьбы начинается с определения связи конкурентологии с различными направлениями в психологии: общая психология (психические свойства, процессы и состояния личности); возрастная психология (возрастные этапы развития личности); психология личности (структура личности, поведение); социальная психология (взаимодействие людей в социальной группе). Системность в вопросе рассмотрения психологии конкурентной деятельности, является необходимостью. Анализ взаимосвязей позволяет увидеть внутреннюю составляющую как конкурентной личности, так и конкуренции как формы взаимодействия.

Психология конкурентной деятельности многомерна и может быть рассмотрена с любой позиции психологического знания. Мы наблюдаем внутренние аспекты личности, такие как мышление и эмоции, когда личность прибывает в конкурентной борьбе, а также явные внешние признаки в процессе социального взаимодействия на разных возрастных этапах. Но психология как наука, свободная от оценочных суждений, не обуславливает видение конкуренции как негативного или положительного феномена. Психология констатирует его наличие и изучает многоаспектность его проявления, пытаясь конкретизировать и углубить понимание человека в данной области.

## **2.6. Конкурентология в педагогической науке**

Развитие конкурентоспособной личности является одним из основных ориентиров современного образования. Образование, ориентированное на формирование конкурентоспособности, невозможно просто «дать», изложить, преподнести и т.д., его можно обеспечить организацией специально созданной для этого конкурентной образовательной среды.

При создании конкурентной среды в процессе образовательной деятельности (конкурентную образовательную среду) обеспечивается развитие конкурентной активности между субъектами образования (обучающимися), что способствует формированию и реализации личностных качеств субъектов.

При этом необходимо придерживаться универсального плана средообразовательных действий: I этап – подготовка обучающихся к взаимодействию в конкурентной образовательной среде; II этап – осознание обучающимися преимуществ работы в конкурентной образовательной среде; III этап – переоценка обучающимися собственных личностных возможностей; IV этап – активные действия в конкурентной образовательной среде.

При организации конкурентной образовательной среды необходимо выбирать такие формы и методы работы, которые являются наиболее благоприятными для конкретного возраста обучающихся.

## 2.7. Конкуренциология и юриспруденция

Вопросы конкуренции, конкурентоспособности и конкурентной среды отражены в следующих основных нормативно-правовых документах: Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ, Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ УК РФ, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 12.11.2019), Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 № 381-ФЗ, Распоряжение Правительства РФ от 03.06.2019 № 1188-р «Об утверждении Стратегии развития спортивной индустрии до 2035 года» и др. Анализ перечисленных документов позволяет определить, что государство заинтересовано в регулировании вопросов конкуренции: обществу и государству нужна конкуренция не вообще, а конкуренция, достигается законными методами и средствами.

Правовое регулирование вопросов конкуренции различных отраслях российского права оказывает положительное влияние на совершенствование и развитие правовой системы в целом, делая систему права более полной и логически завершенной. Вместе с тем издание специальных предписаний должно быть, прежде всего, научно обоснованной объективной необходимостью, опосредованной изменениями и развитием общественно-экономических процессов. Иначе их функционирование не даст желательных результатов, так как эти нормы издаются со специальной целью – регулирование строго определенных,

специфически обособленных видовых общественных отношений.

Российское законодательство располагает легальной дефиницией конкуренции лишь применительно к экономической сфере. Однако экономическая конкуренция (как соперничество на рынке хозяйствующих субъектов) никакого отношения к конкуренции норм не имеет.

В правоприменительной деятельности речь о конкуренции правовых норм может идти лишь тогда, когда какой-то один факт, случай охватывается признаками нескольких норм, а эти нормы взаимосвязаны между собой.

В юриспруденции понятие «конкуренция правовых норм» используется достаточно широко (особенно в уголовном праве). При этом легальное определение указанного понятия отсутствует, а единого мнения среди ученых на этот счет нет. Несмотря на то что законодатель никак не поясняет понятие «конкуренция норм», последнее используется в официальных документах.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

*Ученик никогда не превзойдет  
учителя, если видит в нем образец,  
а не соперника*

В.Г. Белинский

Монография «Конкурентология: синтез междисциплинарных знаний» состоит из двух глав: теоретические основы конкурентологии, синтез междисциплинарных знаний.

Каждая глава включает в себя определенное количество параграфов, которые составлены по единому принципу: ключевые слова, содержание параграфа и глоссарий основных терминов по параграфу.

Рассмотренные в настоящей монографии главы и параграфы не являются единственно достаточными для изучения конкурентологии как научного направления и не исчерпывают всех аспектов содержания исследуемой проблемы, однако данная информация обладает относительной полнотой с точки зрения теоретической направленности в области изучения конкурентологии.

Из изложенной в настоящей монографии информации можно сделать следующие выводы:

1. Конкуренция охватывает все стороны общественной жизни, все элементы процесса труда и жизнедеятельности человека, живой природы и не живых систем. Конкурентоспособность – явление многомерное и многофакторное. Конкуренция выполняет производственно-экономическую,

социально-политическую, воспитательную функции, а также является частью естественного отбора среди представителей живой природы.

2. Конкуренция – естественная форма взаимоотношений между государствами, городами, предприятиями, людьми, товарами, услугами, животными и пр.

3. Человеческой деятельности изначально присуще стремление к конкуренции. На протяжении всей своей жизни у человека возникает масса стимулов, побуждающих его к конкурентной борьбе, чтобы превзойти других.

4. В современных рыночных условиях конкуренция – это объективная реальность, а формирование конкурентоспособности личности/товара/услуги – насущная необходимость.

5. Объектом исследования в области конкурентологии является процесс и результат становления конкурентоспособности в условиях конкурентной деятельности, которая осуществляется в контексте любой другой деятельности (предпринимательской, спортивной, образовательной, научной, профессиональной и т.д.), в которой происходит борьба за качество деятельности и лидерство в этом виде деятельности.

6. Предметом исследования в области конкурентологии являются закономерности, условия, принципы, методы и правила конкурентной деятельности.

7. Цель конкурентологии как науки – выявление и систематизирование междисциплинарного научного знания о конкуренции и конкурентоспособности, выявление закономерностей конкурентной деятельности, обоснование

и формулирование базовых законов, закономерностей, условий, принципов, методов и правил конкурентоспособной деятельности.

8. Назначение конкурентологии как науки в следующем: конкурентология описывает специфику конкурентной деятельности; конкурентология с учетом достижений смежных наук (философии, математики, экономики, биологии, психологии, педагогики, юриспруденции и т.д.) объясняет и устанавливает закономерности конкурентной деятельности.

9. Конкурентология, будучи прикладной наукой, разрабатывает принципы, правила, обеспечивающие эффективность конкурентной деятельности с точки зрения разных областей наук. Конкурентология, обладая определенными прогностическими функциями, позволяет выявить определенные тенденции своего дальнейшего развития.

10. Законы конкурентологии: 1) закон успешности и эффективности конкурентной деятельности в условиях глубокого осознания ее значимости; 2) закон выявления приоритетов в конкурентной деятельности и конкурентной борьбе; 3) закон самоактуализации и самоусложнения задач; 4) закон оправданного риска; 5) закон отсроченной победы.

11. Основной принцип конкурентосинергизма заключается в следующем: человек должен быть конкурентоориентированным, а конкуренция – человеческой.

12. Стремление к качеству конечного продукта деятельности должно быть основой конкурентоспособности.

13. В процессе реализации конкуренции исключительно важное значение имеет реализация принципа

меритократичности, агонистики и создание конкурентной среды. Конкурентология должна решать вопросы преодоления негативных сторон конкуренции, т.е. вопросы создания таких условий соревнования, которые позволяют объективно сравнивать объекты, оценивать сопоставляемые способности, не нарушая законы, правила, моральные принципы и т.д.

Представленная монография «Конкурентология: синтез междисциплинарных знаний» имеет определенный уровень теоретической и научной значимости. Дальнейшими шагами по исследованию проблемы конкурентологии могут быть следующие: расширение диагностического аппарата по оценке уровня конкурентоспособности в различных сферах; управления конкурентными преимуществами участников конкуренции; изучение конкурентного позиционирования, ролевых функций и ролевого статуса конкурентов; определение способов управления конкурентными ситуациями; описание источников и методов сбора информации о конкурентах; формирование конкурентной стратегии поведения в различных областях и многое другое.

Материалы монографии могут быть полезны исследователям разных областей наук, изучающим проблемы конкурентологии; студентам, аспирантам, докторантам, а также широкому кругу специалистов, интересующихся проблемой интеграции знаний.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аверьянов, А.Н. Система: философская категория и реальность / А.Н. Аверьянов. – Москва: Мысль, 1976. – 188 с. – Текст: непосредственный.
2. Аверьянов, А.Н. Системное познание мира: методологические проблемы / А.Н. Аверьянов. – Москва: Политиздат, 1985. – 263 с. – Текст: непосредственный.
3. Адольф, В.А. Конкурентоспособность – показатель качества ВПО / В.А. Адольф, И.К. Степанова // Высшее образование в России, 2007. – № 6. – С. 77–79. – Текст: непосредственный.
4. Акулич, М.М. Каучсерфинг как социальная практика / М.М. Акулич, М.В. Батырева, Ю.И. Голованова // Вестник РУДН. Серия: Социология, 2017. – Т. 17. – № 4. – С. 568–577. – Текст: непосредственный.
5. Александрова, Л.М. Среда обучения – компонент образовательной среды / Л.М. Александрова, Д.Г. Колодан // Мир психологии, 2005. – № 1. – С. 210–220. – Текст: непосредственный.
6. Алтунин, В.В. Подготовка конкурентоспособных специалистов / В.В. Алтунин // Профессиональное образование. Столица, 2011. – № 7. – С. 34–36. – Текст: непосредственный.
7. Ангеловский, А.А. Формирование конкурентоспособности студентов в процессе профессиональной подготовки в вузе: дис. ... канд. пед. наук / А.А. Ангеловский. – Магнитогорск, 2004. – 193 с. – Текст: непосредственный.

8. Андреев, В.И. Конкурентология: учеб. курс для твор. саморазвития конкурентоспособности / В.И. Андреев; М-во образования РФ, Поволж. отд-ние РАО, Казан. гос. ун-т. – Казань: Центр инновац. технологий, 2004. – 467 с. – ISBN 5-93962-053-4. – Текст: непосредственный.
9. Андреев, В.И. Педагогика высшей школы. Инновационно-прогностический курс: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 033400 – «Педагогика» и доп. квалификации «Преподаватель высш. школы» / В.И. Андреев. – Казань: Центр инновац. технологий, 2005: Центр инновац. Технологий. – 499 с. – ISBN 5-93962-093-7. – Текст: непосредственный.
10. Андрущак, Г.В. Эффекты сообучения и конкуренция в студенческой среде / Г.В. Андрущак. – Москва: ГУ ВШЭ, 2005. – 40 с. – Текст: непосредственный.
11. Античная агонистика и олимпизм: хрестоматия: для студентов институтов физической культуры / сост. К.Н. Ефременков. – Смоленск, 2002. – 254 с. – Текст: непосредственный.
12. Аристотель. Политика / Аристотель [Перевод с древнегреческого С.А. Жебелева]. – Москва: Изд-во АСТ, 2016. – 381 с. – ISBN 978-5-17-099791-6. – Текст: непосредственный.
13. Аристотель – Сочинения в четырех томах. Том 4 / перев. и ред. А.И. Доватура. – МОСКВА: Мысль, 1983. – 830 с. – Текст: непосредственный.
14. Афанасьев, В.Г. Системность и общество / В.Г. Афанасьев. – МОСКВА: Политиздат, 1980. – 368 с. – Текст: непосредственный.

15. Базыкин, А.Д. Нелинейная динамика взаимодействующих популяций / А.Д. Базыкин. – Москва-Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2003. – 368 с. – ISBN 5-93972-244-X. – Текст: непосредственный.
16. Белкин, А.С. Витагенное образование. Многомерный голографический подход / А.С. Белкин, Н.К. Жукова. – Екатеринбург: Изд-во УрГППУ, 2001. – 108 с. – Текст: непосредственный.
17. Белкин, А.С. Основы возрастной педагогики: учеб. пособие для студентов высш. пед. учеб. заведений / А.С. Белкин. – Москва: Academia, 2000. – 187 с. – ISBN 5-7695-0658-X. – Текст: непосредственный.
18. Белкин, А.С. Создание ситуации успеха / А.С. Белкин. – URL: [http://www.bishelp.ru/rich/anatomia/sozdaite\\_situaci.php?print=1](http://www.bishelp.ru/rich/anatomia/sozdaite_situaci.php?print=1). – Текст: электронный.
19. Бибик, И.А. Организационно-педагогические условия становления конкурентоспособного преподавателя вуза: дис. ... канд. пед. наук / И.А. Бибик. – Комсомольск-на-Амуре, 2010. – 168 с. – Текст: непосредственный.
20. Бибик, И.А. Формирование качеств конкурентоспособной личности профессионала в условиях специальной подготовки / И.А. Бибик // Образование и наука. – 2009. – № 11. – С. 41–47. – Текст: непосредственный.
21. Благов, Е.В. О проблеме конкуренции специальных норм в уголовном праве / Е.В. Благов // Известия высших учебных заведений. Правоведение. – 2005. – № 2 (259). – С. 4–9. – Текст: непосредственный.
22. Блауберг, И.В. Системный подход: предпосылки, проблемы, трудности / И.В. Блауберг, В.Н. Садовский,

- Э.Г. Юдин. – Москва: Знание, 1969. – 48 с. – Текст: непосредственный.
23. Богоявленская, Д.Б. Интеллектуальная активность как проблема творчества / Д.Б. Богоявленская; отв. ред. [и авт. предисл.] Б.М. Кедров. – Ростов-на-Дону: Изд-во Рост. ун-та, 1983. – 173 с.
24. Большая психологическая энциклопедия: самое полное современное издание: Более 5000 психологических терминов и понятий / А.Б. Альмуханова и др. – Москва: Эксмо, 2007. – 542 с. – ISBN 978-5-699-20617-9. – Текст: непосредственный.
25. Большая советская энциклопедия: [в 30 т.] / гл. ред. А.М. Прохоров. – 3-е изд. – Москва: Советская энциклопедия, 1978. – Текст: непосредственный.
26. Большой толковый словарь русского языка: [БТС: А-Я] / гл. ред. С.А. Кузнецов; Рос. акад. наук, Ин-т лингвист. исслед. – Санкт-Петербург: Норинт, 2004. – 1534 с. – ISBN 5-7711-0015-3. – Текст: непосредственный.
27. Большой толковый социологический словарь: в 2 т. / Д. Джери, Дж. Джери: Москва: АСТ, Вече, 1999. – Т. 1. – 544 с. – Текст: непосредственный.
28. Валежанина, Т.В. Формирование конкурентоспособности будущих педагогов профессионального обучения в социальном партнерстве вуза и малых инновационных предприятий: дис. ... канд. пед. наук / Т.В. Валежанина. – Екатеринбург, 2014 – 218 с. – Текст: непосредственный.
29. Верас, Д. Истории севарамбов / Д. Верас. – URL: [http://www.libma.ru/filosofija/istorija\\_sevarambov/p1.php](http://www.libma.ru/filosofija/istorija_sevarambov/p1.php). – Текст: электронный.

30. Википедия – сводная энциклопедия. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%8F>. – Текст: электронный.
31. Власова, А.А. Формирование конкурентоспособности будущих педагогов: дис. ... канд. пед. наук / А.А. Власова. – Калининград, 2002. – 182 с. – Текст: непосредственный.
32. Возрастная психология: Детство, отрочество, юность: Хрестоматия: учеб. пособие для студ., обучающихся по пед. специальностям / сост. и науч. ред. В.С. Мухина, А.А. Хвостов. – Москва: Academia, 1999. – 623 с. – ISBN 5-7695-0447-1. – Текст: непосредственный.
33. Вольтерра, В. Математическая теория борьбы за существование / В. Вольтерра; пер. с франц. О.Н. Бондаренко; под ред. и с послесл. [с. 245–283] Ю.М. Свирижева. – Москва: Наука, 1976. – 286 с. – Текст: непосредственный.
34. Гегель, Г. Лекции по истории философии: [перевод с немецкого: 16+] / Г. Гегель. – Москва: Эксмо, 2018. – 255 с. – ISBN 978-5-04-095595-4. – Текст: непосредственный.
35. Гельвеций, К.А. О человеке, его умственных способностях и его воспитании / Акад. наук СССР, Ин-т философии. – Москва: Соцэкгиз, 1938. – 486 с. – Текст: непосредственный.
36. Гоббс, Т. Избранные произведения: в 2 т.: [пер. с лат. и англ.] / Т. Гоббс. – Москва: Мысль, 1964. – Текст: непосредственный.
37. Голлай, И.Н. Псевдоконкуренция как результат использования мультибрендовой стратегии (на примере

- российского рынка соков и сокосодержащей продукции) / И.Н. Голлай // Экономическая политика. – 2015. – № 7. – С. 34–39. – Текст: непосредственный.
38. Гольбах, П. Система природы, или о законах мира физического и мира духовного / пер. П. Юшкевича. – Москва: Соцэкгиз, 1940. – 456 с. – Текст: непосредственный.
39. Горев, В.П. Формирование и развитие конструктивной конкуренции в национальной экономике России: дис. ... д-ра. экон. наук / П.В. Горев. – СПб, 2004. – 266 с. – Текст: непосредственный.
40. Грейсон, Дж.К. Американский менеджмент на пороге XXI в. / Дж.К. Грейсон, К. О'Делл. – Москва: Экономика, 1991. – 319 с. – Текст: непосредственный. – ISBN 5-282-00774-6. – Текст: непосредственный.
41. Гришин, А.В. Актуализация социально-педагогической инициативы и развитие профессиональной конкурентоспособности специалистов средней профессиональной школы: монография / А.В. Гришин. – Магнитогорск: Изд-во Магнитогорского гос. ун-та, 2007. – 185 с. – ISBN 978-5-86781-552-3. – Текст: непосредственный.
42. Гуляев, Г.Ю. Конкуренция: сущность и структура взаимосвязанных категорий / Г.Ю. Гуляев // Научное обозрение. – 2014. – № 12. – С. 229–236. – Текст: непосредственный.
43. Девяткин, Е.А. Теория и практика конкуренции: учеб.-метод. комплекс / Е.А. Девяткин. – Москва: ЕАОИ, 2008. – 232 с. – ISBN 978-5-374-00123-5. – Текст: непосредственный.

44. Длугач, Т.Б. Подвиг здравого смысла, или Рождение идеи суверенной личности: (Гольбах, Гельвеций, Руссо) / Т.Б. Длугач. – Москва: Канон+, 2008. – 335 с. – ISBN 978-5-88373-080-0. – Текст: непосредственный.
45. Домбровская, И.С. Метод незаконченных предложений в исследовании социальной экзистенции и его возможности при подборе персонала / И.С. Домбровская // Консалтинг: поиски жанра / сост. Л.М. Кроль, Е.А. Пуртова. – Москва: Класс, 2004. – Текст: непосредственный
46. Дьюи, Дж. Демократия и образование // Дж. Дьюи. – Москва: Педагогика-пресс, 2000. – 382 с. – ISBN 5-7155-0773-1. – Текст: непосредственный.
47. Евшлова, Е.В. Личностная (индивидуальная) и корпоративная конкурентоспособность будущего специалиста: сходства и различия / Е.В. Евшлова, Т.В. Зареева // Вестник ВЭГУ, 2017. – № 4 (90). – С. 32–40. – Текст: непосредственный.
48. Евшлова, Е.В. Конкурентология: учебно-методическое пособие / Е.В. Евшлова. – Челябинск: Изд-во ЮУрГГПУ, 2016. – 96 с. – ISBN 978-5-906908-14-8. – Текст: непосредственный.
49. Евшлова, Е.В. Конкурентология: формирование личностной и корпоративной конкурентоспособности будущего специалиста: монография / Е.В. Евшлова. – Челябинск: Изд-во Южно-Урал. гос. гуман.-пед. ун-та, 2018. – 239 с. – ISBN 978-5-6042129-1-2. – Текст: непосредственный.

50. Евплова, Е.В. Методика формирования конкурентоспособности будущего педагога профессионального обучения / Е.В. Евплова // Человек и образование. – 2011. – № 3 (28). – С. 179–183. – Текст: непосредственный.
51. Евплова, Е.В. Формирование конкурентоспособности будущего педагога профессионального обучения: дис. ... канд. пед. наук / Е.В. Евплова. – Челябинск, 2012. – 170 с. – Текст: непосредственный.
52. Единое окно доступа к образовательным ресурсам. Глоссарий педагогических терминов. – URL: <http://www.edu.ru/>. – Текст: электронный.
53. Еременко, А.С. Применение гражданского закона. Пропедевтический очерк / А.С. Еременко. – Москва: Ваш полиграфический партнер, 2010. – 216 с. – ISBN 978-5-4253-0069-0. – Текст: непосредственный.
54. Ершов, В.В. Трудовой договор: учеб. пособие для образоват. учреждений Мин-ва юстиции Рос. Федерации / В.В. Ершов, Е.А. Ершова. – Москва: Дело, 2001. – 350 с. – ISBN 5-7749-0128-9. – Текст: непосредственный.
55. Жемчужины мысли. – URL: <https://www.inpearls.ru/468843>. – Текст: электронный.
56. Закон Краснодарского края от 27 марта 2007 г. № 1217-КЗ «Об организации транспортного обслуживания населения таксомоторами индивидуального пользования в Краснодарском крае» (ред. от 09.06.2010) // Информационный бюллетень Законодательного Собрания Краснодарского края. – № 52 (123) от 12.04.2007. – Текст: непосредственный.
57. Зеер, Э.Ф. Психология профессионального образования: учеб. пособие для студентов вузов / Э.Ф. Зеер. –

- Москва: Изд-во Моск. псих.-соц. института, 2003. – 478 с. – ISBN 5-89502-341-X. – Текст: непосредственный.
58. Кабзова, Н.В. Цифровая компетентность как фактор обеспечения конкурентоспособности работника на рынке труда / Н.В. Кабзова // Экономика и региональное управление: сб. ст. международ. научно-практ. конф. – 2017. – С. 623–626. – Текст: непосредственный.
59. Карпенко, М.П. Образовательная среда и интеллектуальный потенциал обучаемых / М.Н. Карпенко, Е.В. Чмыхова, Н.Ф. Шляхта // Инновации в образовании, 2005. – № 4. – С. 84–103. – Текст: непосредственный.
60. Кейнс, Д.М. Избранные произведения / Дж.М. Кейнс; Предисл., с. 5–24, сост. А.Г. Худокормова; имен. указ., коммент. Ю.Н. Калашнова. – Москва: Экономика, 1993. – 540 с. – ISBN 5-282-01544-7. – Текст: непосредственный.
61. Клепач, Н.Я. Экономические функции социалистического соревнования / Н.Я. Клепач, В.М. Кузнецов. – Москва: Мысль, 1980. – 232 с. – Текст: непосредственный.
62. Колпак, Е.П. Математические модели конкуренции на трофическом ресурсе / Е.П. Колпак, Е.В. Горыня // Междунар. науч.-исслед. журн. – 2019. – № 4 (82). – С. 14–22. – Текст: непосредственный.
63. Компанелла, Т. Город Солнца. – URL: <http://iknigi.net/avtor-tommazo-kampanella/42124-gorod-solnca-tommazo-kampanella/read/page-1.html>. – Текст: электронный.
64. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Официальный интернет-портал правовой информации

- <http://www.pravo.gov.ru>, 04.07.2020. – Текст: непосредственный.
65. Конфликт. Большой психологический словарь. – URL: <https://psychological.slovaronline.com/820-KONFLIKT>. – Текст: электронный.
  66. Конфликтология. Социальная энциклопедия. – URL: <https://rus-social-enc.slovaronline.com/497-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D1%82%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F>. – Текст: электронный.
  67. Королев, Ф.Ф. В.И. Ленин и педагогика / Ф.Ф. Королев. – Москва: Педагогика, 1971. – 398 с. – Текст: непосредственный.
  68. Корнейченко, Н.В. Формирование конкурентоспособности специалиста гостиничного сервиса в процессе обучения в колледже: дис. ... канд. пед. наук / Н.В. Корнейченко. – Магнитогорск, 2009. – 187 с. – Текст: непосредственный.
  69. КПСС в резолюциях и решениях. – Москва: Госполитиздат, 1954. – Т. 10. – 488 с. – Текст: непосредственный.
  70. Краткий политический словарь / под общ. ред. Н.В. Шишлина, Л.А. О니кова. – МОСКВА: Политиздат, 1978. – 415 с. – Текст: непосредственный.
  71. Кудрявцев, В.Н. Общая теория квалификации преступлений / В.Н. Кудрявцев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрист, 2001. – 301 с. – ISBN 5-7975-0170-8. – Текст: непосредственный.
  72. Кудрявцев, В.Н. Теоретические основы квалификации преступлений / В.Н. Кудрявцев. – Москва: Госюриздат, 1963. – 324 с. – Текст: непосредственный.

73. Кузнецов, О.Л. Синтез междисциплинарных знаний и устойчивое развитие в системе Пространство – Время / О.Л. Кузнецов, П.Г. Кузнецов, Б.Е. Большаков. – Москва: Издательство Русского Космического Общества, 2018. – 276 с. – Текст: непосредственный.
74. Курзаева, Л.В. Развитие конкурентоспособности будущих специалистов по информационным технологиям в процессе профессиональной подготовки в вузе: дис. ... канд. пед. наук / Л.В. Курзаева. – Магнитогорск, 2009. – 196 с. – Текст: непосредственный.
75. Куксин, И.Н. К вопросу о соотношении коллизии и конкуренции в праве / И.Н. Куксин, В.А. Уфимцева // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Философия. Социология. Право. – 2018. – Т. 43. – № 2. – С. 293–301. – Текст: непосредственный.
76. Кукушин, В.С. Общие основы педагогики: учеб. пособие для студ. пед. вузов / В.С. Кукушин. – Ростов-на-Дону: МарТ, 2002. – 218 с. – ISBN 5-241-00123-9. – Текст: непосредственный.
77. Курманаевский, В.И. Анализ аспектов понятия «личная конкурентоспособность». – URL: <http://www.meggatech.ru/List/46/86/>. – Текст: электронный.
78. Лавриненко, В.Н. Проблема социальных интересов в ленинизме / В.Н. Лавриненко. – Москва, 1978. – 188 с. – Текст: непосредственный.
79. Ленин, В.И. Полное собрание сочинений / В.И. Ленин. – Т. 36. – Москва, 1918. – 151 с. – Текст: непосредственный.

80. Леонтьев, А.Н. Лекции по общей психологии: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Психология» / А.Н. Леонтьев. – Москва: Смысл, 2000. – 509 с. – ISBN 5-89357-015-4. – Текст: непосредственный.
81. Личность и профессия: психологическая поддержка и сопровождение: учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по специальностям 031000 – Педагогика и психология, 031300 – Социал. педагогика, 033400 – Педагогика / под ред. Л.М. Митиной. – Москва: Academia, 2005. – 334 с. – ISBN 5-7695-1515-5. – Текст: непосредственный.
82. Любченко, О.А. Формирование конкурентоспособности педагога в процессе его профессиональной подготовки в вузе / О.А. Любченко // Вестн. Мос. гор. пед. ун-та. – 2010. – № 3 (13). – С. 110-120. – Текст: непосредственный.
83. Любченко, О.А. Формирование экономической культуры будущего педагога как значимого элемента его конкурентоспособности на рынке труда: дис. ... канд. пед. наук / О.А. Любченко. – Москва, 2010. – 189 с. – Текст: непосредственный.
84. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь: слов. совр. экон. науки / Л.И. Лопатников; под ред. Г.Б. Клейнера. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации: Дело, 2003. – 519 с. – ISBN 5-7749-0275-7. – Текст: непосредственный.
85. Лосев, А.Ф. История античной эстетики. В 8 т. / А.Ф. Лосев. – Москва: АСТ, 2000. – Т. 4. Аристотель и поздняя классика. – ISBN 5-17-002575-0. – Текст: непосредственный.

86. Лысак, И.В. Междисциплинарность: преимущества и проблемы применения. – URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=25376>. – Текст: электронный.
87. Макконелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконелл, С.Н. Брю. – МОСКВА: ИНФРА-М, 1999. – 974 с. – ISBN 5-16-000001-1. – Текст: непосредственный.
88. Макконелл, К.Р. Экономикс / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – Москва: Республика, 1992. – Т. 1. – 399 с. – ISBN 5-250-01534-4. – Текст: непосредственный.
89. Малков, В.П. Конкуренция уголовно-правовых норм и ее преодоление / В.П. Малков // Советское государство и право. – 1975. – № 3. – С. 59–66. – Текст: непосредственный.
90. Маргиналий I (эсхатологический). – URL: <https://uchebnikfree.com/russkaya-filosofiya-knigi/marginaliy-eshatologicheskiy-27368.html>. – Текст: электронный.
91. Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; авт. вступ. ст. Дж.М. Кейнс. – Москва: Прогресс; Москва: Фирма «Универс». – 2010. – 309 с. – ISBN 5-01-004201-0. – Текст: непосредственный.
92. Мальцов, В.А. Соревнование и личность / В.А. Мальцов. – Москва: Мысль, 1983. – 157 с. – Текст: непосредственный.
93. Мануйлов, Ю.С. Средовой подход в воспитании / Ю.С. Мануйлов. – Москва: Нижний Новгород: Ун-т Рос. акад. образования, 2002. – 155 с. – ISBN 5-85152-230-5. – Текст: непосредственный.
94. Мартенс, Р. Социальная психология и спорт / Р. Мартенс. – Москва: Физкультура и спорт, 1979. – 176 с. – Текст: непосредственный.

95. Материалы XXVI съезда КПСС. – Москва, 1981. – 58 с. – Текст: непосредственный.
96. Мезинов, В.Н. Ориентация педагогического образования на подготовку конкурентоспособного учителя / В.Н. Мезинов // Высшее образование в России. – 2007. – № 4. – С. 79–83. – Текст: непосредственный.
97. Мезинов, В.Н. Формирование конкурентоспособности будущего учителя в образовательном процессе университета: автореф. дис. ... д-ра. пед. наук / В.Н. Мезинов. – Елец, 2009. – 44 с. – Текст: непосредственный.
98. Мезинов, В.Н. Формирование конкурентоспособности будущего учителя в образовательном процессе университета: дис. ... д-ра пед. наук / В.Н. Мезинов. – Елец, 2009. – 517 с. – Текст: непосредственный.
99. Методика проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов (утв. Постановлением Правительства РФ от 26.02.2010 № 96) // Собрание законодательства РФ. – 08.03.2010. – № 10. – Ст. 1084. – Текст: непосредственный.
100. Методические рекомендации по выявлению и расследованию преступлений, предусмотренных статьей 177 Уголовного кодекса Российской Федерации (злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности) (утв. ФССП России 21.08.2013 № 04-12) (ред. от 03.10.2016). – Текст: непосредственный.
101. Милль, Д.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Д.С. Милль; пер. с англ.: В.Б. Бобров и др.]. – Москва:

- Эксмо, 2007. – 1037 с. – ISBN 978-5-699-19313-4. – Текст: непосредственный.
102. Минзарипов, Р.Г. Гуманитарная среда классического университета и формирование конкурентоспособной личности / Р.Г. Минзарипов, Г.В. Ившина // Высшее образование в России, 2009. – № 5. – С. 42–50. – Текст: непосредственный.
103. Митина, Л.М. Психология личностно-профессионального развития субъектов образования / Л.М. Митина. – Москва; Санкт-Петербург: Нестор-История, 2014. – 376 с. – ISBN 978-5-4469-304-7. – Текст: непосредственный.
104. Митина, Л.М. Психология развития конкурентоспособной личности / Л.М. Митина. – Москва: «МПСИ», 2002. – 400 с. – ISBN: 5-89502-284-7. – Текст: непосредственный.
105. Мор, Т. Утопия. – URL: <http://iknigi.net/avtor-tomas-mor/65257-utopiya-tomas-mor/read/page-1.html>. – Текст: электронный.
106. Морелли, Н. Кодекс природы, или Истинный дух ее законов / Н. Морелли; пер. с фр. М.Е. Ландау; под ред. и с коммент. Ф.Б. Шуваевой. – Москва: Изд-во Академии наук СССР, 1956. – 300 с. – Текст: непосредственный.
107. Мюррей, Дж. Математическая биология / Дж. Мюррей; пер. с англ. Л.С. Ванаг и А.Н. Дьяконовой; под науч. ред. Г.Ю. Ризниченко. – Москва; Ижевск: Ин-т компьютерных исслед.: R&C Dynamics, 2009. – ISBN 978-5-93972-743-3. – Текст: непосредственный.

108. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт; пер. с англ. М.Я. Каждана; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, Россия центр эволюц. Экономики. – Москва: Дело, 2003. – 359 с. – ISBN 5-7749-0306-0. – Текст: непосредственный.
109. Научно-технический энциклопедический словарь. Математическая модель. – URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ntes/2649/%D0%9C%D0%90%D0%A2%D0%95%D0%9C%D0%90%D0%A2%D0%98%D0%A7%D0%95%D0%A1%D0%9A%D0%90%D0%AF>. – Текст: электронный.
110. Немов, Р.С. Психологический словарь / Р.С. Немов. – Москва: Владос, 2007. – 559 с. – ISBN 978-5-691-01515-1. – Текст: непосредственный.
111. Никонов, В.А. Основы теории квалификации преступлений (алгоритмический подход): учеб. пособие / В.А. Никонов. – Тюмень: Изд-во Тюм. гос. ун-та, 2001. – 201 с. – ISBN 5-88081-254-5. – Текст: непосредственный.
112. Новикова, И.П. Конкуренция правовых норм в процессе конкретизации права / И.П. Новикова // Права и свободы человека и гражданина: теоретические аспекты и юридическая практика: мат-лы Междуна-род. научной конф. памяти проф. Ф.М. Рудинского. Под общей ред. Д.А. Пашенцева. – 2016. – С. 325–327. – Текст: непосредственный.
113. Оганесов, В.А. Подготовка конкурентоспособного специалиста в условиях диверсификации высшего образования: дис. ... канд. пед. наук / В.А. Оганесов. – Ставрополь, 2003. – 187 с. – Текст: непосредственный.
114. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка 80000 слов и фразеол. выражений / С.И. Ожегов. – Москва:

- Азбуковник, 1997. – 939 с. – ISBN 5-89285-003-X. – Текст: непосредственный.
115. Олпорт, Г. Становление личности: избр. тр. / Г. Олпорт; пер. с англ. Л.В. Трубицыной и Д.А. Леонтьева; под общ. ред. Д.А. Леонтьева. – Москва: Смысл, 2002. – 461 с. – ISBN 5-89357-098-7. – Текст: непосредственный.
116. Определение Конституционного Суда РФ от 07.07.2016 № 1423-О // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://www.pravo.gov.ru>, 19.07.2016. – Текст: электронный.
117. Осипов, П.Н. ГОС СПО как условие повышения конкурентоспособности и профессиональной мобильности выпускников на рынке труда / П.Н. Осипов // Среднее профессиональное образование. – 2002. – № 3. – С. 18–20. – Текст: непосредственный.
118. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / сост. Джон Стюарт Милль; пер. с англ. В.Б. Бобров и др. – Москва: Эксмо, 2007. – 1037 с. – ISBN 978-5-699-19313-4. – Текст: непосредственный.
119. Оуэн, Р. Избранные сочинения. – URL: <http://pda-read.com/?book=106081>. – Текст: электронный.
120. Педагогический словарь: учеб. пособие для студ. высш. учеб. Заведений / под ред. В.И. Загвязинского, А.Ф. Закировой. – Москва: Академия, 2008. – 343 с. – ISBN 978-5-7695-4652-5. – Текст: непосредственный.
121. Педагогический энциклопедический словарь / гл. ред. Б.М. Бим-Бад. – Москва: Большая российская энциклопедия, 2002. – 527 с. – ISBN 5-85270-230-7. – Текст: непосредственный.

122. Пичугина, В.К. Развитие антропологического дискурса «Заботы о Себе» в истории античной педагогики: дис. ... д-ра пед. наук / В.К. Пичугина. – Волгоград, 2013. – 363 с. – Текст: непосредственный.
123. Полицинская, Е.В. Цифровые компетенции основа конкурентоспособности современного специалиста / Е.В. Полицинская, Л.В. Тимофеева // Современные технологии принятия решений в цифровой экономике: сб. трудов Всероссийской научно-практ. конф. студ., аспирантов и молодых ученых. – 2018. – С. 66–68. – Текст: непосредственный.
124. Потапова, Е.В. Развитие профессиональной конкурентоспособности студентов туристского вуза в процессе учебно-производственной практики: дис. ... канд. пед. наук / Е.В. Потапова. – Москва, 2007. – 176 с. – Текст: непосредственный.
125. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 28.11.2019 № 09АП-56841/2019 по делу № А40-142986/2019. – Текст: непосредственный.
126. Постановление Конституционного Суда РФ от 13.07.2010 № 16-П // Вестник Конституционного Суда РФ. – 2010. – № 5. – Текст: непосредственный.
127. Постановление Конституционного Суда РФ от 19.04.2010 № 8-П // Собрание законодательства РФ. – 03.05.2010. – № 18. – Ст. 2276. – Текст: непосредственный.
128. Постановление Конституционного Суда РФ от 22.05.2019 № 20-П // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 24.05.2019. – Текст: непосредственный.

129. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.12.2002 № 29 (ред. от 16.05.2017) «О судебной практике по делам о краже, грабеже и разбое» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – № 2. – 2003. – Текст: непосредственный.
130. Раецкая, О.В. Информационная подготовка конкурентоспособных рабочих в учреждении начального профессионального образования: дис. ... канд. пед. наук / О.В. Раецкая. – Самара, 2008. – 189 с. – Текст: непосредственный.
131. Расторгуева, Н.Ф. Качество образования – залог конкурентоспособности выпускника / Н.Ф. Расторгуева // Высшее образование в России, 2009. – № 1. – С. 87–90. – Текст: непосредственный.
132. Райс, Ф. Психология подросткового и юношеского возраста: учеб. пособие для студ. высших учеб. заведений, обучающихся по направлению 050700 «Педагогика» / Ф. Райс, К. Долджин; пер. с англ. под науч. ред. Е.И. Николаевой. – 12-е изд. – Москва: Питер, 2014. – 812 с. – ISBN 978-5-496-00999-7. – Текст: непосредственный.
133. Резник, С.Д. Основы личной конкурентоспособности: учеб. пособие / С.Д. Резник, А.А. Сочилова; под общ. ред. С.Д. Резника. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2010. – 250 с. – ISBN 978-5-16-003702-8. – Текст: непосредственный.
134. Рикардо, Д. Сочинения Давида Рикардо / пер. Н. Зибера; с прил. переводчика. – Санкт-Петербург: Л.Ф. Пантелеев, 1882. – 691 с. – Текст: непосредственный.

135. Ричард Бах. Мост через вечность / Р. Бах. – URL: <https://rbach6.bib.bz/>. – Текст: электронный.
136. Робинсон, Д.В. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. / Д.В. Робинсон; вступ. ст. и общ. ред. И.М. Осадчей. – Москва: Прогресс, 1986. – 471 с. – Текст: непосредственный.
137. Роджерс, К.Р. Взгляд на психотерапию. Становление человека / К.Р. Роджерс; пер. с англ. М.М. Исениной; общ. ред. и предисл. Е.И. Исениной. – Москва: Прогресс: Универс, 1994. – 479 с. – ISBN 5-01-004150-2. – Текст: непосредственный.
138. Рожков, М.И. Воспитание толерантности у школьников: учеб.-метод. пособие / М.И. Рожков, Л.В. Байбородова, М.А. Ковальчук. – Ярославль: Академия развития, 2003. – 191 с. – ISBN 5-9285-0303-2. – Текст: непосредственный.
139. Российская социологическая энциклопедия / РАН. Ин-т социал.-полит. исслед.; под общ. ред. акад. РАН Г.В. Осипова. – Москва: НОРМА-ИНФРА-М, 1998. – 664 с. – ISBN 5-89123-163-8. – Текст: непосредственный.
140. Рубин, Ю.Б. О конструктивной теории конкуренции в предпринимательстве / Ю.Б. Рубин // Современная конкуренция. – 2017. – Т. 11. – № 5 (65). – С. 114-129. – Текст: непосредственный.
141. Рябинина, Е.В. Конфликтология профессионального образования: монография / Е.В. Рябинина. – Челябинск: Цицеро, 2017. – 127 с. – ISBN 978-5-91283-854-5. – Текст: непосредственный.
142. Седова, Н.Е. Подготовка конкурентоспособного специалиста в процессе обучения иностранному языку

- на основе электронной версии учебника / Н.Е. Седова, Н.А. Капустина // Высшее образование сегодня. – 2010. – № 1. – С. 66–67. – Текст: непосредственный.
143. Семенов, М.Ю. Виртуальная конкурентоспособность: оценка молодежи / М.Ю. Семенов // Образование и наука. – 2018. – Т. 20. – № 3. – С. 100–116. – Текст: непосредственный.
144. Семькин, В.А. Роль научно-педагогических школ в подготовке конкурентоспособных специалистов / В.А. Семькин, П.В. Лебедчук // Alma mater (Вестн. высш. шк.). – 2009. – № 10. – С. 9–13. – Текст: непосредственный.
145. Сергеев, С.Ф. Обучающие и профессиональные иммерсивные среды / С.Ф. Сергеев. – Москва: Нар. образование, 2009. – 429 с. – ISBN 978-5-87953-256-2. – Текст: непосредственный.
146. Сергеев, С.Ф. Средо-ориентированное обучение / С.Ф. Сергеев // Новые ценности образования: тезариус для учителей и школьных психологов. – Москва, 1995. – С. 94–96. – Текст: непосредственный.
147. Сливина, Т.А. Формирование конкурентоспособной личности будущего специалиста в образовательном процессе вуза: дис. ... канд. пед. наук / Т.А. Сливина. – Красноярск, 2008. – 182 с. – Текст: непосредственный.
148. Словари онлайн. – URL: <https://slovaronline.com/>. – Текст: электронный.
149. Словарь иностранных слов, вошедших в состав русского языка: Материалы для лексической разработки заимствованных слов в рус. лит. речи: с портр. и краткой биограф. А.Н. Чудинова / сост. под ред. А.Н. Чудинова. –

- 3-е изд., тщательно испр. и знач. доп. – Санкт-Петербург: В.И. Губинский, 1910. – 676 с. – Текст: непосредственный.
150. Словарь русского языка / С.И. Ожегов; под ред. Н.Ю. Шведовой. – 20-е изд. – Москва: Рус. яз., 1988. – 748 с. – ISBN 5-200-00313-X. – Текст: непосредственный.
  151. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов // А. Смит. – Москва: Эксмо, 2007. – (Серия: Антология экономической мысли) – 956 с. – ISBN 978-5-699-18389-0. – Текст: непосредственный.
  152. Смысл жизни в русской философии, конец XIX–нач. XX в.: сост. и авт. послесл. В.Г. Безносов; отв. ред. и авт. предисл. А.Ф. Замалеев. – Санкт-Петербург: Наука: С.-Петербург. изд. фирма, 1995. – 380 с. – ISBN 5-02-027361-9. – Текст: непосредственный.
  153. Собкин, В.С. Современный подросток в социальных сетях / В.С. Собкин // Педагогика, 2016. – № 8. – С. 61–73. – Текст: непосредственный.
  154. Соревнование и конкуренция: критика антимарксистских взглядов / И.И. Чангли, В.Г. Смольков, Е.Д. Модржинская и др. – Москва: Политиздат, 1983. – 256 с. – Текст: непосредственный.
  155. Социология молодежи: электронная энциклопедия под ред. проф. В.А. Лукова. – URL: <http://socmol.ru/encyclopaedia/methods/40-mezhdisciplinarnost.html>. – Текст: электронный.
  156. Спорт, духовные ценности, культура. Выпуск первый. Исторические и теоретико-методологические основания / сост. и ред.: академ. РАО В.В. Кузин, д-р философ. наук

- В.И. Столяров, канд. пед. наук Н.Н. Чесноков. – Москва: Гуманитарный Центр «СпАрт» РГАФК, 1997. – 202 с. – Текст: непосредственный.
157. Стиглер, Д.Д. Гражданин и государство: эссе о регулировании / Д.Д. Стиглер. – Москва: Изд-во Ин-та Гайдара, 2017. – 329 с. – ISBN 978-5-93255-488-3. – Текст: непосредственный.
158. Столяров, В.И. Спорт – Духовность – Культура: Комплекс. прогр. воспитания здорового образа жизни в системе школ. образования: Один из аспектов работы эксперим. площадки на базе СОШ № 119 в рамках спартанского движения: метод. пособие. – Уфа: Изд-во БИРО, 2002. – 57 с. – ISBN 5-7159-0579-6. – Текст: непосредственный.
159. Столяров, В.И. Концепция спартанского движения / В.И. Столяров // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. – 2001. – № 1. – С. 4–6. – Текст: непосредственный.
160. Сухова, Л.В. Коммуникативно-ориентированное обучение иностранному языку и языковая парасреда как его системно-образующий фактор / Л.В. Сухова // ИЯШ, 2007. – № 5. – С. 15–18. – Текст: непосредственный.
161. Тамарская, Н.В. Конкурентоспособность будущего педагога / Н.В. Тамарская // Высшее образование в России, 2004. – № 3. – С. 118–121. – Текст: непосредственный.
162. Толстой, Л.Н. Об истине, жизни и поведении. – URL: <http://bookonline.com.ua/read.php?book=5218&page=169>. – Текст: электронный.

163. Трухановский, С.Б. От конкурентоспособности образовательного учреждения – к конкурентоспособности выпускника / С.Б. Трухановский, Л.М. Табатадзе, С.В. Максимов // Профессиональное образование. Столица, 2010. – № 1. – С. 16–17. – Текст: непосредственный.
164. Тюмасева, З.И. Словарь-справочник современного общего образования: акмеологические, валеологические и экологические тайны / З.И. Тюмасева, Е.Н. Богданов, Н.П. Щербак. – Санкт-Петербург: Питер, 2004. – 464 с. – 5-469-00231-4. – Текст: непосредственный.
165. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ (ред. от 31.07.2020) // Собрание законодательства РФ. – 24.12.2001. – № 52 (ч. I). – Ст. 4921. – Текст: непосредственный.
166. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 31.07.2020) // Собрание законодательства РФ. – 17.06.1996. – № 25. – Ст. 2954. – Текст: непосредственный.
167. Управление конкурентными действиями. – URL: [http://studbooks.net/1526937/marketing/upravlenie\\_k\\_onkurentnymi\\_deystviyami](http://studbooks.net/1526937/marketing/upravlenie_k_onkurentnymi_deystviyami). – Текст: электронный.
168. Условия признания доминирующим положения кредитной организации (утв. Постановлением Правительства РФ от 26.06.2007 № 409) // Собрание законодательства РФ. – 02.07.2007. – № 27. – Ст. 3296. – Текст: непосредственный.
169. Ушинский, К.Д. Материалы к третьему тому «Педагогической антропологии». – URL: [http://dugward.ru/library/pedagog/ushinskiy\\_chelovek3.html](http://dugward.ru/library/pedagog/ushinskiy_chelovek3.html). – Текст: электронный.

170. Файзрахманов, И.М. Формирование готовности будущего учителя к конкурентным отношениям в процессе коммуникативной деятельности: дис. ... канд. пед. наук / И.М. Файзрахманов. – Йошкар-Ола, 2010. – 183 с. – Текст: непосредственный.
171. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: эксклюзив. технологии формирования стратегии повышения конкурентоспособности орг.: теория, методика, практика: учеб. пособие / Р.А. Фатхутдинов. – Москва: ЭКСМО, 2004. – 541 с. – ISBN 5-699-05104-X. – Текст: непосредственный.
172. Федеральный Закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 19.12.2016). – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_140174/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/). Текст: электронный.
173. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 24.04.2020) «О защите конкуренции» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2020) // Собрание законодательства РФ. – 31.07.2006. – № 31 (1 ч.). – Ст. 3434. – Текст: непосредственный.
174. Фетискин, Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп: учеб. пособие для студ. вузов / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – Москва: Изд-во Ин-та психотерапии, 2002. – 488 с. – ISBN 5-89939-086-7. – Текст: непосредственный.
175. Философский словарь / под ред. И.Т. Фролова. – Москва: Политиздат, 1986. – 588 с. – Текст: непосредственный.
176. Философский словарь / под ред. И.Т. Фролова. – 4-е изд. – Москва: Политиздат, 1980. – 445 с. – Текст: непосредственный.

177. Философская энциклопедия. В 5 т. / глав. ред. Ф.В. Константинов. – Москва: Советская энциклопедия. – 1960 – 1970 с. – Текст: непосредственный.
178. Фукуяма, Ф. Конец истории и последний человек / Ф. Фукуяма; пер. с англ. М.Б. Левина. – Москва: АСТ, 2004. – 588 с. – ISBN 5-170-21219-4. – Текст: непосредственный.
179. Хайек, Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф.А. фон Хайек. – Москва: Изограф: Начала-Фонд, 2000. – 287 с. – ISBN 5-87113-087-9. – Текст: непосредственный.
180. Хацринова, О.В. Педагогическая подготовка как фактор конкурентоспособности инженера / О.В. Хацринова, В.И. Иванова // Высшее образование в России, 2008. – № 8. – С. 51–55. – Текст: непосредственный.
181. Хейзинга, Й. Homo ludens: В тени завтрашнего дня / Йохан Хейзинга; пер. с нидерл. и примеч. В.В. Ошиса; общ. ред. и послесл. Г.М. Тавризян. – Москва: Прогресс – Академия, 1992. – 458. – ISBN 5-01-002053-X. – Текст: непосредственный.
182. Чангли, И.И. Труд: Социалистические аспекты и методологии исследования / И.И. Чангли. – Москва: Наука, 1973. – 588 с. – Текст: непосредственный.
183. Человек и общество. (Культурология) Словарь-справочник. Ростов-на-Дону: Феникс, 1996. – 544 с. – Текст: непосредственный.
184. Черданцев, А.Ф. Системность норм права / А.Ф. Черданцев // Сборник ученых трудов. Сборник ученых трудов СЮИ. – Свердловск, 1970. – Вып. 12. – С. 47–63. – Текст: непосредственный.

185. Черноушек, М. Психология жизненной среды: пер. с чеш. / М. Черноушек. – Москва: Мысль, 1989. – 174 с. – ISBN 5-244-00305-4. – Текст: непосредственный.
186. Чупрова, О.Ф. Формирование конкурентоспособности личности учителя в процессе экспертно-аналитической деятельности: дис. ... канд. пед. наук / О.Ф. Чупрова. – Иркутск, 2004. – 207 с. – Текст: непосредственный.
187. Шанин, Ю.В. Олимпия. История античного атлетизма: монография / Ю.В. Шанин; под общ. ред. В.И. Кузищина. – Санкт-Петербург: Алетейя, 2001. – 191 с. – ISBN 5-89329-354-1. – Текст: непосредственный.
188. Шилов, И.А. Экология: учеб. для студ. биол. и мед. фак. и спец. вузов / И.А. Шилов. – Москва: Высшая школа, 1997. – 509 с. – ISBN 5-06-003366-Х. – Текст: непосредственный.
189. Широбоков, С.Н. Оценка качества подготовки конкурентоспособного специалиста в педагогическом вузе: дис. ... канд. пед. наук / С.Н. Широбоков. – Омск, 2000. – 188 с. – Текст: непосредственный.
190. Шкроб, Н.В. Философские основания понятия «информационная реальность»: дис. ... канд. филос. наук / Н.В. Шкроб. – Красноярск, 1999. – 163 с. – Текст: непосредственный.
191. Шмелев, А.Г. Продуктивная конкуренция. Опыт конструирования объединительной концепции / А.Г. Шмелев. – Москва: Магистр, 1997. – 55 с. – ISBN 5-89317-028-8. – Текст: непосредственный.
192. Шуткина, Ж.А. Организационно-педагогические условия формирования конкурентоспособности выпускников негосударственного вуза: дис. ... канд. пед. на-

- ук / Ж.А. Шуткина. – Н. Новгород, 2008. – 178 с. – Текст: непосредственный.
193. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь: словарь соврем. экон. науки / Л.И. Лопатников; под ред. Г.Б. Клейнера. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Дело, 2003. – 519 с. – ISBN 5-7749-0275-7. – Текст: непосредственный.
194. Энциклопедия профессионального образования. В 3 т. Т. 2. / руководитель авт. кол., науч. и лит. ред. С.Я. Батышев. – Москва: Рос. акад. образования: Проф. образование, 1999. – 440 с. – ISBN 5-85449-102-8. – Текст: непосредственный.
195. Эйдман, Е.В. Развитие средств волевой регуляции деятельности / Е.В. Эйдман // Вестник МГУ. Серия 14: Психология. – 1986. – № 4. – Текст: непосредственный.
196. Ясвин, В.А. Образовательная среда от модернизации к проектированию / В.А. Ясвин. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Смысл, 2001. – 366 с. – ISBN 5-89357-090-1. – Текст: непосредственный.
197. Ясвин, В.А. Экспертиза школьной образовательной среды / В.А. Ясвин; отв. ред. М.А. Ушакова. – Москва: Сентябрь, 2000. – 125 с. – ISBN 5-88753-032-4. – Текст: непосредственный.
198. Antonio Garcia-Martinez, J. Competitiveness, cooperation, and strategic interaction a classroom experiment on oligopoly / J. Antonio Garcia-Martinez, C. Gutierrez-Hita, J. Sanchez-Soriano // Revista internacional de sociologia, 2012. – Vol. 70. – № 1. – P. 167–187. – Текст:

- непосредственный.
199. Blight, M.G. Sense of Community on Twitter and Instagram: Exploring the Roles of Motives and Parasocial Relationships / M.G. Blight, E.K. Ruppel, K.V. Schoenbauer // *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*. – 2017. – № 20 (5). – P. 314–319. – Текст: непосредственный.
  200. Boyd, D.M. Social network sites: Definition, history, and scholarship / D.M. Boyd, N.B. Ellison // *Journal of Computer-Mediated Communication*. – 2007. – № 13 (1). – P. 210–230. – Текст: непосредственный.
  201. Droppe, A. What is academic quality? On the decline of academic autonomy / A. Droppe, B. Soderfeldt // *Sociologisk Forskning*, 2010. – Т. 47. – № 3. – P. 57–74. – Текст: непосредственный.
  202. EncBook.ru: словари и энциклопедии. – URL: <http://encbook.ru/content196807/>. – Текст: электронный.
  203. Field, J. *Social Capital* / J. Field – London; New York: Routledge, 2008. – 168 p. – Текст: непосредственный.
  204. Frison, E. Browsing, Posting, and Liking on Instagram: The Reciprocal Relationships between Different Types of Instagram Use and Adolescents' Depressed Mood / E. Frison, S. Eggermont // *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*. – 2017. – № 20 (10). – P. 603–609. – Текст: непосредственный.
  205. Garcia-Martinez, A.J. Competitiveness, cooperation, and strategic interaction a classroom experiment on oligopoly / A.J. Garcia-Martinez, C. Gutierrez-Hita, J. Sanchez-Soriano // *Revista internacional de sociologia*. – 2012. – Vol. 70. –

- № 1. – P. 167–187. – Текст: непосредственный.
206. Jafarzadeh-Kenarsari, F. College students' experiences on smart phone technology usage: A qualitative content analysis study / F. Jafarzadeh-Kenarsari, P. Pourghane // Qualitative Report. – 2017. – Issue 22. – P. 2864–2880. – Текст: непосредственный.
207. King, R.B. Competitiveness is not that bad... at least in the East: Testing the hierarchical model of achievement motivation in the Asian setting / R.B. King, D.M. McInerney, D.A. Watkins // International journal of intercultural relations, 2012. – Vol. 36. – № 3. – P. 446–457. – Текст: непосредственный.
208. Kohn, A. Instagram as a naturalized propaganda tool: The Israel Defense Forces Web site and the phenomenon of shared values // Convergence. – 2017. – № 23 (2). – P. 197–213. – Текст: непосредственный.
209. Mead, M. Introduction. – In: Cooperation and competition among primitive peoples / M. Mead. – New York; London, 1937. – Текст: непосредственный.
210. Merton, R.K. The Normative Structure of Science, in The Sociology of Science, University of Chicago Press / R.K. Merton. – Chicago, II, 1973. – Текст: непосредственный.
211. Pike, J. «You Saw THAT?: Social Networking Sites, Self-Presentation, and Impression Formation in the Hiring Process» / J. Pike, P. Bateman, B. Butler // AMCIS 2012. – Текст: непосредственный.

212. Porter, M. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors / M. Porter. – New York: The Free Press, 1980. – 397 p. – Текст: непосредственный.
213. Ricardo, D. The principles of political economy and taxation / D. Ricardo. – URL: <http://www.econlib.org/library/Ricardo/ricPCover.html>. – Закл. с экрана. – Текст: электронный.
214. Shi-Ming, T. Career Competitiveness of College Graduates: Issues and Problem Solving / T. Shi-Ming, Sh. Fang-Miao, X. Chen // International Conference on Sociology and Psychology (ICSP) –Changsha, PEOPLESRCHINA, 2015. – P. 171–175. – Текст: непосредственный.
215. Wakefield, M.A. The impact of cyber communication on today's youth. (ACAPCD-14). / M.A. Wakefield, C.J. Rice. – Alexandria, VA: American Counseling Association, 2008. – Текст: непосредственный.

## ДААННЫЕ ОБ АВТОРАХ

**Евплова Екатерина Викторовна** – кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры экономики, управления и права ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет». В 2009 году окончила ГОУ ВПО «Челябинский государственный педагогический университет» по специальности «Профессиональное обучение (экономика и управление)», в 2012 году защитила кандидатскую диссертацию по специальности 13.00.08 – Теория и методика профессионального образования на тему «Формирование конкурентоспособности будущих педагогов профессионального обучения», с 2018 года доцент Высшей аттестационной комиссии по специальности 13.00.08 – Теория и методика профессионального образования.

Адрес электронной почты: [ekaterina@evplova.ru](mailto:ekaterina@evplova.ru).

**Демцура Светлана Сергеевна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики, управления и права ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет». В 2004 году окончила ГОУ ВПО «Челябинский государственный педагогический университет» по специальности «Математика, экономика», в 2006 году защитила кандидатскую диссертацию по специальности 13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования на тему «Формирование нравственно-экономической ответственности старшеклассников».

Адрес электронной почты: [demtsurass@cspu.ru](mailto:demtsurass@cspu.ru).

**Рябина Екатерина Владимировна** – кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры экономики, управления и права ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет». В 2006 году окончила ГОУ ВПО «Челябинский государственный педагогический университет» по специальности «Педагог-психолог», в 2009 году защитила кандидатскую диссертацию по специальности 13.00.08 – Теория и методика профессионального образования на тему «Подготовка будущих учителей к управлению конфликтами в учебном коллективе», с 2017 года доцент Высшей аттестационной комиссии по специальности 23.00.06 – Конфликтология.

Адрес электронной почты: ryabininaev@cspu.ru.

**Якупов Валерий Рамильевич** – кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры экономики, управления и права ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет». В 2010 году окончил ГОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет» по специальности «Юриспруденция», в 2014 году защитил кандидатскую диссертацию по специальности 12.00.14 – Административное право; административный процесс на тему «Административная ответственность юридических лиц за правонарушения, совершаемые на организованных торгах», с 2020 года доцент Высшей аттестационной комиссии по специальности 12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право.

Адрес электронной почты: yakupovvr@cspu.ru.

*Научное издание*

**Екатерина Викторовна Евшлова,  
Светлана Сергеевна Демцура,  
Екатерина Владимировна Рябинина,  
Валерий Рамильевич Якупов**

**Конкурентология:  
синтез междисциплинарных знаний**  
Монография

Работа рекомендована РИС ЮУрГГПУ  
Протокол № 21/2

Редактор Л.Н. Корнилова  
Технический редактор А.Г. Петрова

ISBN 978-5-907409-95-8

Издательство ЮУрГГПУ  
454080, г. Челябинск, пр. Ленина, 69

Подписано в печать 09.11.2021

Формат 60×84 1/16.

Объем 8,6 уч.-изд. л. (15,82 п.л.)

Тираж 500 экз.

Заказ №

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии ЮУрГГ-  
ПУ  
454080, г. Челябинск, пр. Ленина, 69.