

Светушков М. Г., канд. экон. наук, доцент кафедры «Социология и политология» Ульяновского государственного университета, maxim@svetunkov.ru

Светушков С. Г., докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономическая кибернетика и экономико-математические методы» Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, sergey@svetunkov.ru



ПАТРИМОНИАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СЕТИ И КОНКУРЕНТНАЯ БОРЬБА

Рассматриваются особенности формирования патримониальных предпринимательских сетей в современных российских условиях и их влияние на конкуренцию. Обосновываются меры по формированию конкурентной среды в условиях существования патримониальных предпринимательских сетей.

Ключевые слова: предпринимательство, конкуренция, патримониальность, предпринимательские сети.

Введение

Аксиоматическое ядро современной теории конкуренции сформировано еще в начале XX века, и именно на ее положениях базируется методология теории конкуренции, модели и методы анализа конкурентной среды и уровня конкурентной борьбы. Сама аксиоматика теории конкуренции в явном виде не высказывается, но ее положения легко выявляются исходя из анализа методологических основ теории конкуренции. В их числе такое положение: хозяйствующие на конкурентном рынке субъекты независимы друг от друга и не обременены вне рыночными связями и отношениями.

Возможно, что в начале XX века, когда формировались методологические основы теории конкуренции, это положение и было

воплне очевидным, а потому аксиоматичным. Сегодня можно считать доказанным, что существенная часть хозяйствующих субъектов объединена в предпринимательские сети, а потому эта часть аксиоматики теории конкуренции не верна, следовательно, необходима определенная переориентация методологических основ теории конкуренции.

Предпринимательские сети в современной экономике

Предпринимательские сети — это вид бизнес-структур, состоящих из совокупности формально независимых предпринимателей, наемных работников, государственных служащих и прочих лиц, способных оказывать воздействие на рыночную ситуацию в интересах данного коалиционного образования, чья хозяйственная деятельность

основывается на социальных отношениях, сложившихся между ними.

Исследования отечественных и зарубежных ученых¹ позволяют утверждать, что практически во всех отраслях экономики присутствуют различные сетевые образования предпринимателей. Кроме того, предпринимательские сети функционируют как в легальной экономике, так и в неформальной ее сфере².

Сетевые структуры организации взаимодействия хозяйствующих субъектов представляют собой разнообразные виды социальных коалиций, возникающих на разных уровнях хозяйственного взаимодействия. Они не имеют четко фиксированной формы и функционируют не только на основе юридических контрактов, но и на базе широких доверительных отношений. Устойчивость этих взаимодействий может определяться как экономической заинтересованностью хозяйствующих субъектов друг в друге, так и факторами межличностного доверия, кровнородственных, клановых, этнических и других связей³.

Причины возникновения сетевых форм бизнеса могут быть различными, но их объединяет общее стремление избежать неопределенности и сохранить устойчивость функционирования в условиях динамичности окружающей среды. Оценивая потенциально более выгодные, но связанные с риском сделки с новыми партнерами, предприниматель

предпочитает менее выгодные, но зато гарантированные сделки со старыми. Это предпочтение связано с тем, что поведение «нового» бизнес-партнера неопределенно, неконтролируемо, и потому требует дополнительных издержек на сбор информации, контроль и координацию деятельности с ним (транзакционные издержки), а также снижает скорость принятия предпринимательских решений. Такая неопределенность в поведении «другого» является следствием происходящих изменений социальных институтов, регулирующих взаимодействие в хозяйственной сфере, или их несформированностью.

Существование предпринимателя в рамках сетевого сообщества предполагает определенный отход от принципа максимизации полезности. Детерминантой деятельности становится стремление сохранить существующие хозяйственные связи даже в ущерб возможно большей разовой прибыли, в надежде на максимизацию прибыли в долгосрочном аспекте.

Можно выделить два способа формирования предпринимательских сетей: 1) от социального взаимодействия к сети; 2) от хозяйственного взаимодействия к сети. В первом случае возникновению сети предшествует опыт взаимодействия вне хозяйственной сферы. Этот опыт может быть приобретен в кровно-родственных связях, в сфере образования, досуга и т. д. Во втором случае длительные контакты в сфере хозяйствования перерастают в долгосрочные отношения в рамках сетей. И в первом, и во втором случае должны выполняться следующие условия:

1. **Личное знакомство.** Это условие предполагает, что бизнес-партнеры должны не только знать друг о друге, но и должно существовать взаимодействие, которое позволяет накопить личностную информацию, выходящую за рамки хозяйственной деятельности.

2. **Ограниченное число участников взаимодействия.** Данное условие следует

¹ Elfring, T. and Hulsink W. Networks in entrepreneurship: The case of high-technology firms // *Small Business Economics*. 2001. Vol. 21 (4), P. 409–422; Асаул А. Н., Скуматов Е. Г., Локтева Г. Е. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / Под ред. д. э. н., проф. А. Н. Асаула. СПб.: «Гуманистика», 2004. — 256 с.

² Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы // В кн. *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики* / Сост. и науч. ред. В. В. Радаев; Пер. М. С. Добряковой и др. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004. — 680 с. С. 303–339.

³ Granovetter M. Business Groups / *The Handbook of Economic Sociology*. N. Y., 1994. P. 461–466.

из предыдущего. Личные контакты возможны лишь с ограниченным числом участников. Это ограничение связано как с психофизическими особенностями индивида, так и с материальными, которые складываются из необходимости поддерживать контакты как физически, так и на уровне коммуникаций.

3. Взаимная ориентация на долгосрочное сотрудничество. Длительные контакты возможны лишь при условии существования ориентации взаимодействующих субъектов на будущее, т. е. индивиды готовы получить прибыль от взаимодействия не в момент транзакции, а в перспективе будущих взаимодействий. Кроме того, это условие предполагает, что индивиды ориентируются не только на совместное взаимодействие в будущем, но и на то, что это будущее наступит для каждого из них.

4. Снижение неопределенности посредством доверия, которое «...есть ставка в отношении будущих непредвиденных действий других»⁴. Взаимодействуя, предприниматели ориентируются не только на совместное будущее, но и на определенный тип поведения своего бизнес-партнера в этом будущем. Именно таким образом преодолевается неопределенность планируемой хозяйственной деятельности. Необходимо отметить, что доверие есть субъективный способ сведения ситуации неопределенности к ситуациям определенности и риска. Объективно же неопределенность и нестабильность сохраняются, но индивиды совершают действия, в некоторой степени игнорируя их.

При выполнении этих условий социальные или хозяйственные отношения будут трансформированы в сеть, поскольку в конечном итоге участие в предпринимательских сетях становится экономически более выгодным, нежели независимое хозяйствование.

Основной причиной формирования российских предпринимательских сетей и особенностью их функционирования является нестабильность рыночных отношений, порожденная постоянными трансформациями хозяйственного порядка экономической системы, поскольку сетевое взаимодействие бизнеса в такой ситуации дает ряд существенных преимуществ:

- во-первых, оптимизацию налоговых платежей, поскольку активы «сети» группируются таким образом, что позволяют минимизировать налоговые выплаты, а пассивы при возможности перекадываются на государство;

- во-вторых, в рамках сетевого взаимодействия возможно взаимное кредитование через механизмы рассрочки платежа и предварительной оплаты;

- в-третьих, угроза банкротства, нависшая над одним из предприятий и исходящая от «чужаков», отводится с помощью временного перераспределения партнерами ресурсов в пользу данного предприятия;

- в-четвертых, защита от неправомерных действий государственных структур за счет взаимной поддержки членов сети и перераспределения имеющихся ресурсов и капиталов.

Предпринимательская сеть состоит из дифференцированных элементов, которые, в силу имеющихся ресурсов и капиталов, занимают различные позиции. Отсюда следует, что элементы сети по-разному воздействуют на саму сеть: некоторые способны оказывать существенное влияние на ее деятельность, а другие находятся в полной зависимости от нее, и их самостоятельность сведена к минимуму.

Типичная структура сетевой организации бизнеса выглядит следующим образом. В сеть входит одно или несколько крупных предприятий или государственных структур, которые становятся сетеобразующими элементами. Остальные предприятия, входящие в сеть, и по размерам, и финансово значительно меньше основного элемента.

⁴ Sztompka P. Trust: a sociological theory. Cambridge: Cambridge university press, 1999. P. 25.

С основным предприятием их связывает функциональная зависимость: либо они выступают поставщиками для головной структуры, либо, наоборот, потребляют продукцию головного предприятия, выступая в качестве посредников. Фирмы, составляющие сеть, находятся друг с другом в технико-технологической зависимости, т. е. функционально нужны друг другу.

В некоторых отраслях предпринимательские сети стремятся к закрытости, и конкурентные отношения развиваются именно между сетевыми объединениями. В других отраслях сети более открытые, что влияет на характер конкуренции: борьба за рыночную власть разворачивается между отдельными субъектами, а не их консолидированными сообществами. Закрытые сети — замкнутые, и их хозяйственные связи вне сети либо незначительны, либо осуществляются через одну или несколько отдельных фирм, специально созданных для этого. Конкурентная борьба в данном случае будет носить уже межсетевой характер, при этом предпринимательская коалиция выступает в качестве единого целого. Закрытые сети мало подвержены воздействию извне, поэтому могут противодействовать отдельным элементам антимонопольной, денежно-кредитной, налоговой политики. Кроме того, опасность закрытости сети проявляется в том, что, получив в определенный момент времени преимущество от подобной интеграции и защищенности от внешней среды, участники сети теряют связь с «внешним миром», утрачивают перспективы и превращаются со временем в технологических аутсайдеров.

В ряде случаев могут возникать и временные сети под решение конкретных кратковременных хозяйственных задач. После их решения сеть распадается до возникновения следующей подобной ситуации. Но необходимо отметить, что на индивидуальном уровне однажды возникшие связи могут сохраняться и поддерживаться длительное время. При возникновении опреде-

ленных ситуаций эти отношения трансформируются в бизнес-сеть.

Б. Уци отмечает, что в открытых сетях можно выделить два уровня взаимодействия⁵. На первом уровне связи между элементами характеризуются укорененностью, т. е. социальные отношения перевешивают экономическую целесообразность. На втором уровне экономическая целесообразность перевешивает, но реципрокные связи сохраняются.

Патримониальные предпринимательские сети

Российские предпринимательские сети обладают уникальной спецификой — патримониальной укорененностью, которая, по сравнению с зарубежными коалиционными образованиями, дает им небывалые конкурентные преимущества — возможность использования отдельных структур государственного аппарата в рыночной борьбе.

В патримониальные сетевые сообщества могут входить представители криминальных и правоохранительных структур, а также сотрудники контролирующих органов (налоговой, санитарно-эпидемиологической, пожарной и др. инспекций). Таким образом, в сеть входят те лица или субъекты, которые могут помочь снизить степень неопределенности и риска в хозяйственной деятельности сети. Эти же субъекты сети позволяют реализовывать неценовые методы конкурентной борьбы на рынке. Успешность российского предпринимателя определяется не его культурным капиталом, который проявляется в навыках, знаниях и умениях, как это имеет место в экономически развитых странах

⁵ Уци Б. Источники и последствия укорененности для экономической эффективности организаций: влияние сетей // Анализ рынков в современной экономической социологии: пер. с англ. / Гос. ун-т — Высшая школа экономики; отв. ред. В. В. Радаев, М. С. Добрякова; сост., науч. ред. и авт. предисл. В. В. Радаев. 2-е изд. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2008. — 423 с. С. 208–250.

мира, а в первую очередь его социальным капиталом, позволяющим создать структуру внешнехозяйственных отношений, поддерживающих его бизнес-коммуникации. Эти внешнехозяйственные связи используются им как в повседневной рутинной предпринимательской деятельности, так и в конкурентной борьбе, постепенно трансформируясь в устойчивое коалиционное образование бизнес-субъектов и других необходимых элементов (т. е. в предпринимательскую сеть).

Предпринимательская сеть способна не только аккумулировать ресурсы и перенаправлять их к необходимому элементу в кратчайший срок, но и привлекать внешнеэкономические ресурсы, в том числе административный ресурс органов государственной власти. Здесь проявляется такая специфическая черта патримониального господства, как локальность права и искривление правового пространства. Представитель органов государственной власти, включенный в предпринимательскую сеть, способен оказывать воздействие на рыночную ситуацию, локализуя право, предоставляя экономически более выгодные условия представителям своей сети антрепренеров. Таким способом с рыночного пространства устраняются все конкуренты (либо наиболее опасные для сети) и создается монополистическая ситуация, в которой получается максимум прибыли. Формально юридически на рынке может осуществлять деятельность множество агентов. При этом создается видимость конкурентной борьбы, но в действительности эти субъекты могут быть элементами одного коалиционного образования, между которыми рынок разделен по сегментам, и пересечения интересов не возникает, как не возникает и конкуренции.

Предпринимательские сети и конкуренция

Если сеть складывается вокруг производящего предприятия крупного бизнеса, то сетей может сложиться несколько, и ка-

ждая из них будет ориентирована на свой специфический сегмент потребителей. Конкуренция между сетями начинает носить сегментный характер⁶ или сводиться к паритетному разделению сфер влияния. При этом ценовой механизм дает сбои, что может привести к повышению цен, хотя формально на рынке действует множество предприятий, концентрация на рынке мала, и ничто не свидетельствует о слабости конкуренции на рынке.

Если сеть складывается вокруг государственной структуры, то это приводит к полной монополизации отрасли. Государственная структура обеспечивает стабильное поступление денежных средств за оказанные услуги или поставленный товар, как правило, по завышенным ценам, что приводит к перераспределению рыночной власти в пользу сети.

Любая сеть стремится занять монопольное положение, как минимум, в своем сегменте, на который ориентирует деятельность, а как максимум — монополизировать отрасль. Сама сеть стремится к созданию входных барьеров для новых предпринимателей по различным признакам (этничность, гендер, alma-mater и т. д.). Соперничество новых предпринимателей с сетевыми объединениями затруднено, так как конкурентные возможности нового предпринимателя несопоставимы с ресурсами сети. Это является одним из факторов снижения предпринимательской активности населения и снижения уровня конкуренции на рынке.

Поведение патримониальных предпринимательских сетей на рынке имеет ряд принципиальных отличий от поведения отдельных предпринимательских фирм или интегрированных структур. Во-первых, будучи совокупностью формально независимых субъектов, сетевые образования скрыты

⁶ Светульников С. Г., Киндеева В. Н., Салихова Я. Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции / Под ред. проф. С. Г. Светулькова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. — 147 с.

от сторонних наблюдателей, и обнаружить их можно лишь при непосредственном взаимодействии. Во-вторых, границы их столь расплывчаты и нестабильны, что установить пределы их влияния весьма сложно. В-третьих, подобные коалиционные образования предпринимателей скрыты от государственного регулирования, поэтому способны «оптимизировать» налоговые выплаты, служат базой для освоения государственного бюджета и создания различных коррупционных схем и механизмов, уходят от воздействия антимонопольного воздействия и т. д.

Предпринимательские сети, как и отдельные предприниматели и интегрированные структуры, стремятся монополизировать положение на рынке или его отдельных сегментах. Стремление к монополизации — это особенность современного предпринимательства в целом, но коалиционные образования в этом стремлении используют другой набор методов. Предприниматели, сети и интегрированные структуры пытаются получить конкурентные преимущества, прежде всего, с помощью изменения цены своего товара или других инструментов комплекса маркетинга. Однако предпринимательские сети патримониальной укорененности, как уже отмечалось, используют в конкурентной борьбе административные ресурсы органов государственной власти. Это приводит к тому, что любые маркетинговые воздействия перестают давать какой-либо эффект, и смысл их использования пропадает.

Из этого следует, что оценка степени конкурентной борьбы на каждом уровне рынка в условиях господства патримониальных предпринимательских сетей не может строиться из простого подсчета числа участников взаимодействия или долей⁷, занимаемых фирмами на рынке. За каждым из участников может стоять целая совокупность

фирм, связанных сетевой формой контракции. Кроме этого, довольно часто встречаются ситуации, когда несколько фирм, осуществляющих деятельность на рынке определенного уровня, не всегда самостоятельны и независимы, они могут быть связаны между собой как сетевой, так и интегрированной формами контракции. В результате множество агентов на рынке, создающих видимость конкурентной борьбы, могут оказаться элементами одной крупной или нескольких среднего размера предпринимательских сетей. Поэтому оценка уровня конкуренции или типа конкурентной ситуации на основании числа участников рыночного взаимодействия или их долей на рынке не отражает реально сложившейся ситуации.

Предпринимательские сети, с одной стороны — это формально независимые участники хозяйственного взаимодействия, с другой — устойчивая совокупность связей, т. е. целое. При паритетном разделении рынка (или его доли) между участниками сетевого взаимодействия конкурентная борьба не возникает. Каждый из элементов коалиционного образования работает в своем сегменте, и его рыночная доля определяется сегментом (сегментная монополия). Конкурентная борьба может возникать между агентами предпринимательских сетей только на новых неосвоенных сегментах (сегментная конкуренция). Борьба за новый неосвоенный сегмент может привести к разрыву связей между конкурирующими элементами сети или разбить сеть на несколько самостоятельных образований, поддерживающих ту или иную сторону. Внешне конкурентное противоборство может выглядеть как борьба нескольких фирм, а в реальности за каждой из них может стоять целая цепочка бизнес-партнеров со своими ресурсами и капиталами. Как правило, сегментная конкуренция между элементами одной предпринимательской сети возникает крайне редко. Это обусловлено тем, что сохранность отношений имеет большую значимость, чем получение возможной прибыли

⁷ Светульников М. Г., Волков А. В. Проблема измерения уровня конкуренции в целях разработки предпринимательских решений (с учетом многоуровневой модели рынка) // Вестник ОГУ. 2010. № 8 (114). С. 107–113.

от освоения сегмента. Возникающий конфликт интересов разрешается посредством переговоров или иными способами и последующим разделом сегментов рынка.

Если элементу (или нескольким элементам) предпринимательской сети приходится участвовать в конкурентной борьбе с субъектом вне сетевого образования, то агенты сети в той или иной форме консолидируются против конкурента. Характер консолидации элементов антрепренерской сети в конкурентной борьбе определяется параметрами данного коалиционного образования (плотностью, централизацией, структурной близостью и т. д.). Например, чем выше плотность сети, тем больше членов сетевого сообщества могут принять участие во взаимодействии против конкурента, и больший уровень ресурсов они будут готовы выделить для этой конкурентной борьбы.

Информация о связях с сетеобразующими элементами у сетевого участника конкурентной борьбы позволит сделать выводы о возможных ценовых, неценовых и нерыночных методах в конкурентной борьбе. Структурная близость к сетеобразующим элементам позволит предположить возможность и частоту их использования. Чем выше коэффициент структурной близости, тем выше вероятность и частота использования ресурсов сетеобразующих элементов.

Если в конкурентной борьбе участвует элемент, являющийся центром сети, то можно предположить, что в борьбе примет участие максимальное число членов коалиционного образования. Если же в конкурентной борьбе участвует рядовой агент сети, то чем дальше он расположен в цепочке коммуникаций от сетевого центра, тем меньше вероятность привлечения к конкурентной борьбе всех членов коалиционного образования.

При оценке степени однородности рынка по доли участвующих фирм также необходимо учитывать фактор включенности предпринимателей в сетевые образования, поскольку доли участников коалиционного

образования при определенных значениях показателей сети могут суммироваться и рассматриваться в качестве единой доли.

Формирование конкурентной среды с учетом наличия предпринимательских сетей

Конкурентная среда не может возникнуть из простого желания участников рыночного взаимодействия, правительства, исследователей или потребителей. Она формируется в результате воздействия множества факторов, которые в совокупности определяют характер и уровень конкуренции. Рассмотрим основные факторы, определяющие возникновение конкуренции на рынке.

1. Предпринимательская активность населения. Считается, что чем больше индивидов включено в предпринимательскую деятельность, тем больше экономических агентов на рынке — вовлеченность большого числа индивидов в предпринимательскую деятельность создает благоприятные условия для возникновения конкуренции на рынках товаров и услуг. Для повышения предпринимательской активности населения необходимо, прежде всего, снизить уровень существующих барьеров, которые не всегда имеют материальную природу. В качестве примера барьеров можно привести существующие противоречия в нормативных требованиях к элементам систем безопасности пожарной инспекции и полиции⁸. Предприниматель, осуществляющий свою деятельность на данном рынке, в любом случае будет вынужден нарушать те или иные требования, а, следовательно, попадать под санкции той или иной структуры органов государственной власти. Выход в подобной ситуации лишь один — войти в предпринимательскую сеть или сформировать ее, включив в качестве ее элементов

⁸ Панеях Э. Правила игры для российского предпринимателя / Предисл. Е. Ясина. М.: КоЛибри, 2008. — 240 с.

представителей органов государственной власти. Разрушить сложившуюся практику подобных барьеров можно, лишь искореня противоречия между требованиями органов государственной власти. Реализовать это в современных российских условиях невозможно, так как все участники, способные изменить искажения в правовом пространстве, заинтересованы в сохранении сложившегося положения и будут сопротивляться любым воздействиям, нарушающим данный порядок. Поэтому радикальным решением этой проблемы может быть ликвидация самого права вмешательства органов государственной власти в хозяйственную деятельность предпринимателей.

2. Создание эффективного права собственности. Данное условие возникновения конкурентной среды предполагает наличие двух факторов. Во-первых, должны существовать условия обретения индивидами собственности. Смысл предпринимательской деятельности заключается в приросте капитала (имеющегося или заемного), а собственность является одной из форм капитала. Отсутствие институциональных рамок, позволяющих приобретать собственность, становится фактором, сдерживающим предпринимательскую деятельность, и, как следствие, влияющим на состояние конкурентной среды. Важно не только наличие универсальных нормативных правил обретения индивидами собственности, но и включение в эти правила как можно более широкого спектра объектов. Во-вторых, должны существовать надежные и доступные гарантии для благоприятного существования, функционирования и защиты собственности.

3. Невмешательство органов государственной власти в хозяйственную деятельность предпринимателей. Это условие отмечал еще в 30-х годах XX века В. Ойкен в дискуссии о роли государства в экономике. По его мнению, вопрос состоит не столько в установлении тех типов случаев, когда необходимо вмешательство, или в определении его объемов, а именно в том,

что оно вообще недопустимо, поскольку это вопрос принципа, а не количества⁹. Органы государственной власти должны быть арбитрами хозяйственной деятельности, но никак не ее активными участниками. Конкурировать на рынке с органами государственной власти невозможно, особенно когда они наделены карательной функцией. В российской же экономике каждый контролирующий орган государства обладает полномочиями приостановления хозяйственной деятельности предпринимателя. На основании решения инспектора контролирующего органа государственной власти могут быть изъяты или «заморожены» имеющиеся денежные средства на расчетных счетах или в кассе на неопределенный срок. Также может быть приостановлено производство или продажа продукции. Именно эта особенность российской хозяйственной жизни и способствует формированию патримониальных предпринимательских сетей, которые образуются по инициативе и на благо представителя контролирующего органа государства, зачастую выступающего в качестве ядра предпринимательской сети. Поэтому следует существенно изменить законодательство в этой части, наделив контролирующие органы исключительно функциями надзора, оставив «карательную» функцию в этой части за судом.

4. Как результат действия третьего фактора, происходит **существенное усиление уголовной ответственности госслужащих за незаконное предпринимательство**. Статья 171 УК РФ предусматривает ответственность за «Осуществление предпринимательской деятельности без регистрации ...», а именно такую деятельность ведут организаторы патримониальных предпринимательских сетей — представители контролирующих органов государства. Ответственность за такую деятельность сегодня ничтожна — «наказывается штрафом в раз-

⁹ Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс, 1995. — 496 с.

мере до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до двух лет, либо обязательными работами на срок до четырехсот восьмидесяти часов, либо арестом на срок до шести месяцев».

Заключение

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что сложившаяся система социально-экономических отношений в стране устраивает достаточно большое число представителей органов государственной власти, получающих существенные выгоды от наличия патримониальных предпринимательских сетей. Поэтому создание условий и факторов, определяющих возникновение конкурентной среды, требует не только реализации целого комплекса государственных мер, но и, что более важно, политической воли лиц, принимающих решения.

Список литературы

1. Асаул А. Н., Скуматов Е. Г., Локтева Г. Е. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / Под ред. д. э. н., проф. А. Н. Асаула. СПб.: «Гуманистика», 2004. — 256 с.
2. Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. — 704 с.
3. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс, 1995. — 496 с.
4. Панеях Э. Правила игры для российского предпринимателя / Предисл. Е. Ясина М.: КоЛибри, 2008. — 240 с.
5. Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы // В кн. Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В. В. Радаев; Пер. М. С. Добряковой и др. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004. — 680 с. С. 303–339.
6. Светульников М. Г., Волков А. В. Проблема изменения уровня конкуренции в целях разработки предпринимательских решений (с учетом многоуровневой модели рынка) // Вестник ОГУ. 2010. №8 (114). С. 107–113.
7. Светульников С. Г., Киндеева В. Н., Салихова Я. Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции / Под ред. проф. С. Г. Светульнова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. — 147 с.
8. Уци Б. Источники и последствия укорененности для экономической эффективности организаций: влияние сетей // В кн.: Анализ рынков в современной экономической социологии [Текст]: пер. с англ. / Гос. ун-т — Высшая школа экономики; отв. ред. В. В. Радаев, М. С. Добрякова; сост., науч. ред. и авт. предисл. В. В. Радаев. 2-е изд. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2008. — 423 с. С. 208–250.
9. Granovetter M. Business Groups / The Handbook of Economic Sociology. N. Y., 1994. P. 461–466.
10. Elfring, T. and Hulsink W. Networks in entrepreneurship: The case of high-technology firms // Small Business Economics. 2001. Vol. 21 (4), P. 409–422.
11. Sztompka P. Trust: a sociological theory. Cambridge: Cambridge university press, 1999. — 214 p.

M. Svetunkov, PhD in Economic, Docent, Cathedra of Sociology and Politology, Ulyanovsk State University, maxim@svetunkov.ru

S. Svetunkov, PhD in Economic, Professor, Head of Cathedra of Economic Cybernetics and Economic-mathematical Methods, Saint Petersburg State University of Economics and Finance, sergey@svetunkov.ru

PATRIMONIAL ENTREPRENEURIAL NETWORKS AND COMPETITIVE STRUGGLE

The article examines peculiarities of formation of patrimonial entrepreneurial networks in the modern Russian conditions and their impact on competition. Authors explained measures to establish a competitive environment in conditions of existence of patrimonial entrepreneurial networks.

Key words: entrepreneurship, competition, patrimoniality, entrepreneurial networks.