

## ОБЪЕКТИВНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Специальность: Экономика и управление народным хозяйством

Направление: Экономическая теория

Автор: М.В. ПЕТРИЩЕВ, к.э.н, доцент кафедры информационных систем  
Тверского государственного технического университета.

Трансформация современной экономики происходит в сторону дальнейшей монополизации рынка и вытеснению конкуренции с основных рынков. Объективность данной тенденции обосновывается неизбежностью процесса расширения и развития кооперации труда, процессами слияний и поглощений, развитием современных коммуникаций. Свободная конкуренция и монополия постепенно «снимаются» в новую форму общественного регулирования – в нормативную.

Transformation of modern economy occurs towards the further monopolization of the market and to replacement of a competition from the basic markets. Objectivity of the given tendency is proved by inevitability of process of expansion and labour cooperation development, processes of merges and absorption, development of modern communications. The free competition and monopoly gradually "turn" to the new form of public regulation – in standard.

**Ключевые слова:** трансформация экономики, свободная конкуренция и монополия, поддержка конкуренции, концентрация производства, слияния и поглощения, плановые нормативы.

**Keywords:** economy transformation, a free competition and monopoly, competition support, concentration of manufacture, merge and absorption, planned specifications.

«Обеспечение свободной конкуренции – одна из важнейших задач государства, основанного на свободном общественном строе. Если государство спасует в этой области, то вскоре можно будет распрощаться с «социальным рыночным хозяйством» [33]. К этому же призывал В. Ойкен, предупреждая о провале любой экономической политики без развития «формы рынка полной конкуренции» [22].

Общий вывод ясен – без конкуренции нет рынка, а без этого как бы рушится все свободное предпринимательство. «Общая установка ЕС... сводится к тому, чтобы снять всякие регламентации, которые препятствуют экономическому динамизму и мешают свободной игре конкуренции» [27]. И отсюда волевое решение о восстановлении «полной» конкуренции, ее ренессанс в XXI веке.

Спору нет – степень устранения элементов рыночного конкурентного механизма равна степени отрицания самого рынка, стоимости и цены как

формы ее проявления: «Стоимость невозможно определить вне конкуренции» [7, с.162], её может выявить в виде среднерыночной цены товара только нормальный конкурентный процесс.

Однако конкуренция на рынке каждого рода товара отрицается прежде всего по мере расширения и развития кооперации труда, роста масштабов технологически совместного производства, развитием современных коммуникаций, концентрацией производства, собственности и продаж. Несмотря на неравномерность этого процесса по отдельным рынкам и отраслям экономики, важны следующие обстоятельства. Во-первых, в экономике России, как и в других развитых странах, уже господствует крупный бизнес. Его доля в промышленности с учетом госсобственности и собственности иностранных резидентов составляет 68,6% [8], т.е. более 2/3 всего промышленного производства высоко концентрировано. Конечно, концентрация производства и продаж в России существенно ниже, чем в развитых странах. Так, «Северсталь» в 7,9 раза меньше «Ниппон стил» (Япония), а РАО «Норильский никель» в 16,8 раза меньше «Алкоа» (США) [34]. «АвтоВаз» в 100 раз меньше «Дженерал Моторз» [13, с.37]. Но это по абсолютным размерам, а для оценки концентрации производства и продаж важно установить доминирование каждой из корпораций в своей рыночной системе.

Такой уровень концентрации и монополизации производства, а также процесс их роста наблюдается повсеместно: «Консолидация активов, ресурсов, мощностей – это сейчас одно из основных направлений реструктуризации рынка черной металлургии» [20, с.23]. И это происходит не только в данной отрасли. Десять компаний в мире выпускают 80% автомобилей, 60% – продукции судостроения, 80% – авиапрома. Четыре ГОК имеют на рынке руды 68% объема ее продаж [20, с.29]. «Основная часть металлопродукции России производится в рамках вертикально-интегрированных структур ... Три комбината выплавляют 47% всей стали... через несколько лет российская черная металлургия может быть представлена 2-3 крупными мегакорпорациями» [20]. В машиностроении «конкурентность среды и субъектов данной отрасли отсутствует» [9]. На новейших, электронных рынках также отмечается наличие высокой концентрации рыночных долей и небольшое количество продавцов. Так, например, Amazon по-прежнему с большим отрывом опережает Apple и других конкурентов на американском рынке цифровых книг. Принадлежащий Amazon интернет-магазин KindleStore контролирует 61% загрузок книг [21].

Концентрация производства на основе горизонтальной и вертикальной интеграции достигла такого уровня, что в качестве первичных экономических единиц в рамках мирового хозяйства начинают выступать транснациональные производственно-финансовые компании. Это подтверждается тем, что «сегодня ТНК контролируют 50% мирового промышленного производства, более 60% мировой внешней торговли, 80% мировых патентов и лицензий на новую технику ... Под контролем ТНК находится 90% рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута, железной руды, 85% меди и

бокситов, 80% чая и олова, 75% бананов, натурального каучука и сырой нефти» [18]. Три компании занимают 67,8% рынка автошин [29]. Количество авиакомпаний действующих в России за 1994 по 2006 год сократилось в 2 раза, количество аэродромов – в 3,5 раза, и 90% всех авиаперевозок выполняют 25 компаний из 183 [17, с.123-124]. В итоге «в российской экономике необходимые условия состязательного рынка авиапассажирских перевозок ... отсутствуют» [17, с.125].

Противоречивость этого процесса отрицания конкуренции видна в дихотомии – ожесточённой конкурентной борьбе с другими ТНК с одной стороны, а с другой – расширение их альянсов. «Стратегические альянсы как форма сотрудничества между различными компаниями стали активно развиваться в 90-е гг. XX в. Количество ежегодно заключаемых стратегических альянсов в этот период возросло более чем в 4 раза – 834 в 1989 г. до 4351 в 2000 г.» [31]. В том числе – альянс «Рено-Ниссан» (1999 г.), который сейчас (2011 г.) может получить контрольный пакет акций ВАЗа.

Еще 20 лет назад в инновационном бизнесе крупные фирмы обеспечивали 61% изобретений, 60% продажи новых товаров, 55% инноваций [35], и нужно учесть, что сами инновации сегодня крайне дорогостоящие и становятся все дороже. Следует учесть и занижение в статистике уровня концентрации производства и продаж. Так, она (статистика) учитывает хозяйствующих субъектов и не берет во внимание, что несколько юридически самостоятельных хозяйствующих субъектов на деле представляют один капитал. Поэтому обоснован вывод, что «масштабы концентрации капитала в России скорее недооцениваются, чем преувеличиваются» [13, с.38].

Масштабы концентрации продаж зависят от технической базы производства и обмена. Несколько фирм (олигополия) не сливаются в одну, пока оптимальный размер фирмы в данной отрасли, диктуемый в основе материально-техническими условиями, не потребует такого слияния. Для сговора фирм в олигополии (тем самым устранение конкуренции в основе) достаточно волевых отношений ее участников, а для слияния необходима материально-техническая основа. И тенденция развития такой основы налицо во всех развитых странах, т.е. происходит самоотрицание рыночной конкуренции под воздействием развития производительных сил [28, с.92]. Концентрация производства (капитала, продаж) в России выросла за 1990 – 2000 годы во всех отраслях, кроме обувной, сахарной и растительного масла [15].

Во-вторых, «характерной чертой современных индустриальных экономик является то, что их промышленный сектор практически полностью состоит из нескольких крупных производителей, а типичная структура рынка – это, скорее, олигополия, чем совершенная конкуренция» [3]. Если учесть, что в приведенной здесь цитате промышленный сектор – это все материальное производство, и добавить к олигополии чистую монополию (прежде всего естественную), то напрашивается вывод о том, что в указанных сферах

общественного производства рыночная конкуренция утратила основные элементы своего механизма.

На объективную тенденцию угасания рыночной конкуренции влияет и сужение ее «пространства», т.е. сужение доли экономики, регулируемой с участием конкурентного механизма. Дело в том, что «чем выше удельный вес крупных корпораций в экономической жизни, тем яснее тот факт, что ... все более значительная часть производства ... выводится за пределы собственно рыночного регулирования и управляется в административном порядке с корпоративного уровня» [2, с.97]. В США это от 30 до 50% промышленного производства, в других развитых странах – 50% [2, с.98]. «Западный мир достиг нынешнего уровня богатства именно посредством концентрации капитала и формирования гигантских компаний мирового класса, а не только благодаря конкуренции, как бы ее не превозносили...» [13, с.45].

Ключевую роль в создании и распространении нововведений в продуктах и процессах сыграла не конкуренция, а государственное регулирование, особенно в ведущих отраслях экономики. «Преимущества конкуренции и международного разделения труда в высокотехнологичных отраслях промышленности сегодня обеспечивает не столько невидимая рука рынка, сколько конкуренция между олигополиями и стратегическое взаимодействие между фирмами и правительством» [32]. Налицо тенденция к угасанию конкуренции, сокращению ее масштабов.

На место рыночной конкуренции становятся плановые нормативы [28, с.26]. Для чистой монополии – это нормативы государства, для олигополии – нормативы соглашений и нормы государственные, для отраслевых соглашений крупных предпринимателей – установленные ими нормы корпоративной деятельности [24], внутри корпораций – трансфертные цены как нормативы, для монополии дифференцированного продукта – плавающие нормативы. «Система моделей и постановок отныне возобладали в самом сердце системы над традиционной системой конкуренции» [5]. Совместный труд, его нормы замещают обособленный труд и рынок. В той мере, в какой это происходит при высокой концентрации производства, но ни рынок, ни плановые нормы не действуют – наступает монополистический произвол.

В-третьих, волевые попытки «ввести» рыночное регулирование технологически единых комплексов, разрушают такое единство элементов комплекса. В них не происходит реального формирования конкурентной цены, ибо в них нет массовых индивидуальных субъектов – продавцов однородного товара. Форма рыночной конкуренции становится тогда внешней, работающей не на развитие комплекса, а его разрушение. «Продукция ТЭК, железнодорожного транспорта, ЖКХ и др. не может распределяться на конкурентных началах без катастрофических последствий» [26, с.20].

Поэтому «экономическим субъектом, берущим на себя функцию регулирования отраслевых монополистов, может и должно быть государство» [26, с.13]. Однако такое регулирование оказывается неэффективным. Дело в том, что существуют две крупные проблемы: 1) трудности выявления

действительных текущих издержек, а не тех, которые подаются в регулирующие комиссии при заявках на повышение тарифов; 2) бюрократическая (отчасти и коррумпированная [16]) процедура установления цен и тарифов на продукцию (услуги) естественных монополий. Следствием этого является постоянный рост «цен» на продукт деятельности чистых, в том числе естественных, монополий.

Процесс навязывания индивидуальных цен монополий в качестве общественно нормальных при существующих порядках госрегулирования, пришедшего на смену порядку рыночной конкуренции, следовательно, носит «затратный характер». Следует ли отсюда, что в сферах деятельности естественных монополий можно (нужно?) путем их реформирования возродить, «внедрить» конкуренцию? При ответе на этот вопрос нужно учесть, что «при любой модели реформирования на рынке конечных потребителей остается локальная монополия продавца» [30, с.18] и кроме видимости от «возрожденной конкуренции» ничего не остается. Поэтому неизбежен вывод, что «организация конкуренции производителей не отменяет установление верхних пределов цен, усиление контроля над деятельностью компаний по всей технологической цепочке от производства электроэнергии до ее потребления» [30, с.20], а «либерализация цен («на оптовом рынке» – М.П.) не обеспечивает ощутимого снижения цен, и экономическая эффективность реформ пока доказательно не проявилась» [30, с.22].

Направления реформирования естественных монополий остаются по внешней форме в поле рынка, как монополии с частично «внедренной» в нее конкуренцией, т.е. реформаторы, видя неэффективность бюрократического регулирования деятельности естественной монополии, хотят оставить ее как субъект «рынка» с декоративными элементами конкуренции. Однако естественная монополия может тогда «снять» свой монополизм, когда будет преобразована в некоммерческую организацию и ее целью будет не прибыль, а удовлетворение общественных потребностей, о чем можно судить по выполнению ею натуральных показателей деятельности, в том числе по объемам и качеству услуг в натуре, снижению тарифов для потребителей и т.п. «Вряд ли можно признать обоснованной аргументацию предложений о разукрупнении и введении конкурентных начал в секторах экономики с наличием естественных монополий (в электроэнергетике, газодобыче, на железнодорожном транспорте, в коммунальном хозяйстве), связанную с гипотетическим снижением цен в результате осуществления данной политики...Экономически целесообразной в подобных системообразующих отраслях является такая организационно-правовая структура, которая обеспечила бы адекватное отражение технологических особенностей соответствующих производств в структуре затрат и себестоимости продукции» [6]. Соответственно динамике натуральных и трудовых показателей можно менять величину оплаты труда (в первую очередь управляющих) и тем самым создать стимулирующее регулирование. Это будет соответствовать тому, что

естественная монополия – по сути «пострыночная» структура общественного производства.

Если учесть итоги реформирования естественных монополий якобы с целью создания конкурентного рынка их продукции, то «разукрупнение продавцов при формальном усилении конкуренции на рынке привело бы к ухудшению общественного благосостояния» [1, с.144], что подтверждено многочисленными фактами отечественной и зарубежной практики.

Так, например, «возникшие на основе бывшего единого федерального гиганта-энергохолдинга региональные предприятия (часть из которых, как по команде, подверглась успешным рейдерским атакам), пользуясь своим фактически монопольным положением на соответствующих территориальных рынках, не только не снижают тарифа на электроэнергию, но и, наоборот, употребляют полученную свободу для усиления ценового давления на региональных потребителей, подрядчиков и партнёров» [11, с.92]. Частичная дезинтеграция естественных монополий впоследствии сопровождается слияниями и поглощениями [11, с.109], происходит обратная интеграция демонстрирующая, что неестественно разрушать естественную монополию. Не случайно, что «после реформы РАО ЕЭС, вопреки прогнозам о том, что ликвидация монополии приведёт к снижению тарифов, они выросли в 1,5 раза за два года (2008-2009)» [23].

Поддержание свободной конкуренции и даже ее возрождение связывают с развитием малого бизнеса [19]. Однако: 1) значительная его часть работает не на рынок, а встроена в крупный бизнес, выполняет его заказы, фактически (а не юридически) является частью крупного бизнеса, созданного им же; 2) часть мелкого бизнеса, работающего действительно на рынок, не может обеспечить свое воспроизводство без постоянной поддержки (прежде всего государственной), т.е. обходится обществу дорого; 3) малый бизнес – это либо ручной труд, либо мелкосерийное производство, а в отраслевом аспекте – торговля и общественное питание, сельское хозяйство, сфера услуг. В основных же отраслях общественного производства мелкий бизнес неконкурентоспособен.

Так производительность труда на крупных предприятиях в «разы» выше, чем на средних и мелких. Понятно, что издержки производства будут соответственно ниже на крупных предприятиях, благодаря применению ими передовых технологий и эффекту масштаба, а также более высокого коэффициента использования производственных мощностей. К концу XX века в нефтехимии России использование производственных мощностей составило у крупных предприятий 70,7%, а у мелких – 20,3% [1, с.153]. В-четвертых, развитие современных коммуникаций больше работает на укрупнение предприятий и позволяет реализовать больший эффект масштаба. В-пятых, крупные предприятия имеют преимущества в качестве продукции, в том числе в качестве, обеспеченном рекламой.

В итоге, если сравнить долю занятых в малом бизнесе и его долю в ВВП, то будет ясно, что производительность труда в нем существенно ниже. Так, в

Японии в 1995 г. доля занятых в мелком бизнесе (вместе с бизнесменами) – 78%, а доля его в ВВП – 53% [14], т.е. производительность труда в малом производстве на 30% ниже, чем в обществе. А это определяет его объективную тенденцию.

Официальная статистика преувеличивает вклад малого бизнеса в создание ВВП, ибо включает в него и крупный капитал, представленный его юридически самостоятельными малыми структурами, которые работают на него по заказу. Например, «в Японии каждая крупная корпорация окружена густой сетью малых, преимущественно семейных фирм, снабжающих их деталями, требующими тщательного и скрупулезного ручного труда» [10]. Тем самым фирмы малого бизнеса выступают в качестве представителей крупного предприятия, участвуя при этом в сбыте его продукции, а в свою очередь крупный капитал может быть расплывён (по технологическим причинам) на сотни мелких предприятий. Например, сеть «Макдоналдс» состоит из 23 тысяч территориальных подразделений в 111 странах мира, сеть «Эльдорадо» в России – это 303 магазина, «Спортмастер» – 28 магазинов [25], «Тверская оптика» – 10 аптек и 7 аптечных пунктов в Твери. Поэтому действительные масштабы малого бизнеса как конкурентного пространства гораздо скромнее.

Вместе с тем тенденция сохранения конкуренции частично действительно связана с малым бизнесом в том смысле, что его постепенное отмирание будет носить длительный характер в силу неравномерности вытеснения ручного труда, сохранения мелкосерийности (в том числе нового продукта), использования малой механизации.

Таким образом, говорить о возрождении рыночной конкуренции в нормальном ее виде как свободной, обеспечивающей развитие всего общества, означает «экономический романтизм института свободной конкуренции» [26, с.19].

Научно-технический прогресс (например, появление и использование современных средств коммуникации) обеспечивает рост эффекта масштаба, что позволяет далее интегрировать (вертикально и горизонтально) все производства. Препятствовать этому через антимонопольное законодательство – значит тормозить экономический рост и, в частности, снижение издержек производства. Казалось бы, нужно отменять антимонопольный закон. Но тогда наступит произвол монополии. «Внедрить» же конкуренцию тоже невозможно из-за указанной тенденции интеграции на основе НТП. Получается вроде бы неразрешимая ситуация. Она действительно неразрешима, если крупнейшие производственные структуры остаются в поле рынка. Выход здесь может быть только один – их вывод с рыночного пространства в непосредственно общественное регулирование.

Монополию можно победить не «возрождением» конкуренции, а общественным контролем, самоорганизацией общества. Конкуренция в своем зрелом виде тоже была саморегулируемой системой. Корпоративное и государственное регулирование ее отрицает. Саморегулирование, общественный контроль свободно объединенных на всех уровнях граждан,

образующих совокупного собственника и совокупного работника, отрицает и конкуренцию, и позволяет преодолеть монополию.

Свободная конкуренция и монополия как единство противоположностей в современном рыночном механизме не могут развиваться в одну сторону, иметь одну и ту же тенденцию. Они должны быть «сняты» в новую форму общественного регулирования – в нормативную – при непосредственно общественном контроле.

Победа общественного контроля над монополией есть тем самым и «победа» над конкуренцией. Наступление конца конкуренции и капитала совпадают во времени и пространстве. Справедливость и экономическая эффективность тогда тоже совпадают, так как под эффективностью будет пониматься не прибыль частного субъекта, а здоровье и образованность (развитость) всех членов общества, что и обеспечивает рост ВВП. Это и будет «государством развития», деятельность которого подчиняется общественному контролю.

«Определяющей ... политэкономической парадигмой современного глобализма является идеология неолиберализма ..., в основе которой лежат утверждения (догмы), принимаемые на веру как «спасительные истины» вне опыта и логики» [12]. Но политика «искусственного» поддержания рыночной конкуренции (крики «мы ее теряем» [4]), требующая от общества значительных затрат ресурсов [7, с.163-164], оправдана до тех пор, пока остается сфера мелкого производства и обмена, пока необходимо противодействие монополистической деятельности, а главное – пока отсутствует всеобщий общественный контроль.

### **Список литературы**

1. Авдашева С., Розанова Н. Подходы к классификации рыночных структур в экономике России // Вопросы экономики. – 1997. – №6. – С.138 – 154.
2. Анисимов А. Феномен крупной корпорации или какой рынок нам нужен // Российский экономический журнал. – 1992. – №8. – С. 97.
3. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют: Пер.с англ. // Вопросы экономики. – 2004. – 252 с.
4. Бобров Н. Конкурентная борьба // Маркетинг. – 2003. – №5(72) – С. 27.
5. Бодийяр Ж. Символический обмен и смерть. – М.: Добросвет, 2000. –146 с.
6. Вереникин А. Общность принципов ценообразования на конкурентных и монопольных рынках // Вопросы экономики. – 2005. – №10. – С. 71.
7. Воркуев Б.Л. Теория стоимости и экономическая политика / Экономическая теория на пороге XXI века – 2. – М.: Юрист, 1998. – С. 162 – 170.
8. Всемирный банк. Собственность и контроль предприятий // Вопросы экономики. – 2004. – №8. – С. 14.
9. Гордеев В.А. Трансформация конкуренции в современном крупном бизнесе / Россия в системе всемирного хозяйства: XXI век – судьба



- крупного бизнеса (экономические очерки). – Ярославль: ЯГПУ, 2006. – С. 69.
10. Горькова Т., Шаповалов Г. Стратегия конкурентной борьбы в предпринимательстве // Экономист. – 1999. – №6. – С. 70.
  11. Гурин А. Об инфляторогенной роли монопольного давления на рынок со стороны энерго-сырьевых корпораций // Российский экономический журнал. – 2009. – №9-10. – С. 92.
  12. Катков П.В. Критика глобального корпоративного меркантилизма (Н. Хомский) // Вопросы философии. – 2003. – №11. – С. 52.
  13. Клепач А., Яковлев А. О роли крупного бизнеса в современной российской экономике (комментарий к докладу Всемирного банка) // Вопросы экономики. – 2004. – №8. – С. 36 – 45.
  14. Конкуренция и антимонопольное регулирование / Под ред. Цыганова А.Г. – М.: Логос, 1999. – 221 с.
  15. Лапо В.Ф. Концентрация и динамика промышленного производства в регионах России // Вопросы статистики. – 2003. – №11. – С.87.
  16. Лоренцо Т. Миф о естественной монополии // ЭКО. – 2001. – №4. – С.89.
  17. Лукьянов С., Тиссен Е., Кисляк Н. Рынок авиационных пассажирских перевозок России: квазиконкуренция или ...? // Вопросы экономики. – 2007. – №11. – С. 123 – 124.
  18. Михнёва С.Г., Ровеская Т.В., Питайкина И.А. Экономическая природа современной крупной фирмы: опыт Запада // Экономические науки. – 2009. – №12. – С.100.
  19. Молибог Ю.И. Формирование системы малого бизнеса как основы создания конкурентной среды: Автореф. дис... канд. экон. наук. – Тамбов, 2003. – 24 с.
  20. Мусатова М.М., Цимдина З.Р. Слияния и поглощения в черной металлургии (1999 – 2004) // ЭКО. – 2004. – №11. – С. 17 – 40.
  21. Новости ИТ-бизнеса для профессионалов // Информационно-деловой канал @ASTERA. Режим доступа: <http://www.astera.ru>.
  22. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995. – 337 с.
  23. Ореховский П. Неэквивалентный обмен и свойства пространства в экономической теории // Вопросы экономики. – 2010. – №8. – С. 92.
  24. Осипенко О. Формирование институтов корпоративной сферы: российский опыт // Российский экономический журнал. – 2005. – №3. – С. 60 – 83.
  25. Радаев В. Изменение конкурентной ситуации на российских рынках // Вопросы экономики. – 2003. – №7. – С.71.
  26. Резников Л., Меленьтьев А. К обоснованию леводемократической реформационной альтернативы // Российский экономический журнал. – 2004. – №7. – С.20.
  27. Силичев Д.А. Социальные последствия перехода от индустриализма и модерна к постиндустриализму и постмодерну // Вопросы философии. – 2005. – №7. – С. 9.

28. Ставинский И. Капитализм сегодня и капитализм завтра. – М.: УРСС, 1997. – 160 с.
29. Тимофеев А. Вариант модельного анализа конкурентоспособности предприятий промышленной отрасли // Российский экономический журнал. – 2007. – №7-8. – С. 91.
30. Титов А.А. Альтернативные модели регулирования естественных монополий: Автореф. дис ... канд. экон. наук. – М., 2005. – С.10.
31. Труфкин А.С. Особенности стратегических альянсов транснациональных корпораций на современном этапе // Вестник МГУ. Экономика. – 2010. – №2. – С.13.
32. Хомский Н. Прибыль на людях. Неoliberalизм и мировой порядок. – М.: Праксис, 2002. – 166 с.
33. Эрхард Людвиг. Благосостояние для всех. – М.: Начала – Пресс, 1991. – С.13.
34. Юданов А.Ю. Конкуренция. Теория и практика. – М.: ГНОМ-ПРЕСС, 1998. – 266 с.
35. Scherer F. Innovation and Growth: Schumpeterian perspectives. – Cambridge, 1984. – ch.11.