

## **О развитии оценки конкуренции и рождении новой школы конкурентного менеджмента**

**Лордкипанидзе Реваз Теймуразович**, д.э.н., иностранный академик Российской академии естественных наук, основатель Академии им. экономиста А.Л. Гуния, профессор Университета Геомеди, г. Тбилиси, Грузия

E-mail: [revazlordkipanidze@gmail.com](mailto:revazlordkipanidze@gmail.com)

### **Аннотация**

Начальные исследования автора по вопросам конкуренции делали оценки по ядру рынка, а теперь автор изучает рынок всецело - системно. К этому, ориентированный по собственным возможностям менеджмент, автором называется конкурентным менеджментом, который дает наиболее эффективные результаты. Многофакторная оценка собственных возможностей и дополнительное рациональное стимулирование наиболее эффективных (конкурентных) способностей, по мнению автора, безальтернативное будущее наших действий в менеджменте. Автор выступал против рынка только многочисленных «муравьев», а сейчас так же не рекомендует, к примеру, переделывать футболиста в баскетболиста. Сила менеджмента (тренера) не в постановке цели (к примеру, сделать талантливого футболиста баскетболистом), а наилучше увидеть и развить наиболее эффективные возможности (таланты) управляемого объекта.

**Ключевые слова:** конкуренция, менеджмент, экономическая эффективность.

## **About Development of Competition Evaluation and Birth of New School of Competitive Management**

**Lordkipanidze Revaz Teimurazovich**, Doctor of Science, foreign academician of Russian academy of natural sciences, founder of the Gunia Academy, Professor, University Geomedi, Tbilisi, Georgia

E-mail: [revazlordkipanidze@gmail.com](mailto:revazlordkipanidze@gmail.com)

### **Annotation**

The author's initial research on competition made estimates for the core of the market, and now the author studies the market entirely – systematically. To this, oriented by own abilities of management, the author is called competitive management, which gives the most effective results.

According to the author, a multi-factorial assessment of own abilities and additional rational stimulation of the most effective (competitive) abilities, by the author's opinion, have no alternative in for our future actions in management. The author opposed the market to many ants, and now also does not recommend, for example, to alter a football player into a basketball player. The power of management (coach) is not in setting a goal (for example, to make a talented football player a basketball player), but rather to see and develop the most effective abilities (talents) of a managed object.

**Keywords:** competition, management, economic efficiency.

## **Введение**

Думаю, уважаемый читатель помнит мой труд «Некоторые ошибочные представления о совершенной конкуренции в экономической теории и неотложные рекомендации для практики» [3]. Следовательно, после публикации данного труда, интерес к исследованию существенно вырос и ныне мы имеем более совершенные методы и рекомендации.

В упомянутом труде мы попытались обосновать, что понимание конкуренции в количестве конкурентов, сильно дезориентирует антимонопольные службы. Следовательно, наши наблюдения экономической эффективности структурных сдвигов в данных ситуациях и на основе развития методологии Европейского союза, еще в начальных исследованиях дали нам возможность выявить, что, при стимулировании количества конкурентов, чаще уменьшаются добросовестные субъекты рынка и укрупняется скрытый бизнес (в т.ч. со связями с терроризмом), что создает серьезную угрозу и мировому порядку. Мы особо заключали, что определение конкурентности рынка только по методологии Херфиндаля-Хиршмана, может создать ложное представление о благополучной ситуации на рынке, а ложные представления о рынке, могут обусловить ложные представления о важнейшей военно-политической и демографической перспективе.

Как известно, мы увидели и убедились в тесной связи между естественными и общественными науками и, с применением закона физики о силе электрического тока и примера «короткого замыкания», в добавок количественным оценкам (как это было раньше и часто приводило к ошибочным заключениям), рекомендовали определять конкуренцию по качественным (в основном, по эффективности) критериям. Но тогда мы делали оценки по ядру рынка, а теперь попытаемся изучить всецело - системно.

## **Результаты исследования**

На основе новых методов оценки, после многих исследований, пришли к фантастическим результатам, благодаря которым, несмотря на самое большое количество

конкурентов в Китае, уровень конкуренции в современных США, Швейцарии и России примерно на 270-360% выше, а интерес инвесторов к рынкам Китая обусловлен дешевизной ресурсов, которая в конечном итоге уравнивается, и более наукоемкие высокотехнологичные американские и европейские рынки, несомненно, приобретут приоритет в долгосрочной стратегии.

Согласно последним результатам моих исследований, уровень конкуренции можем определить по следующей формуле:

Уровень конкуренции = эффективность рынка / средневзвешенная доля компаний

Теперь определенно считаю, что конкурентоспособность рынка должна в первую очередь определяться показателями эффективности рынка, включая показатели производительности (или капиталотдачи и интенсивности использования различных ресурсов) и рентабельности (отдачи собственного капитала, активов, инвестированного капитала и др.). На рынке могут оперировать множество конкурентов, но, в таком случае, рынок часто неэффективен в целом. Это не означает, что количественные показатели следует игнорировать. Мы их также должны использовать для комплексной оценки.

Вышеотмеченная средневзвешенная доля компаний может и самостоятельно оценить рыночную конкуренцию и концентрацию:

$$\text{Средневзвешенная доля компаний} = \sum_{i=1}^n (S_i V_i) / V,$$

где  $n$  - количество компаний на рынке;

$S_i$  – рыночная доля  $i$  компании в процентах;

$V_i$  – объем компании в долларах;

$V$  – общий объем рынка в долларах.

Например, если объем однородного рынка составляет 200 миллиардов долларов, а 3 компании представлены по 40; 60 и 100 миллиардов долларов, средневзвешенная доля компаний составит 38%. То есть  $(20\% \times 40 + 30\% \times 60 + 100 \times 50\%) / 200 = 38\%$ .

Естественно, средняя арифметическая доля любых трех компаний составит  $100/3 = 33,3\%$ , но средневзвешенная доля на уровне 38% более точно отражает реальную ситуацию.

Если на вышеупомянутом рынке в 200 миллиардов долларов, компании будут представлены значениями 198; 1 и 1 миллиардов долларов, их средневзвешенное значение будет  $(198 \times 99\% + 1 \times 0,5\% + 1 \times 0,5\%) / 200 = 98,015\%$

Представленные на таком неравномерном рынке 3 компании, со средней арифметической долей 33,3%, отражают на много реальную картину со средневзвешенной долей 98,015%, которая показывает, что реальной властью обладает компания с очень высоким удельным весом.

Мои работы по экономике и инновационной экономической физике показали, что рационально эффективная конкуренция должна быть и основой разумного управления.

Гениальный американский инженер Фредерик Тейлор [7] заложил основы научного менеджмента и его творческое наследие оцениваете нами (даже по нашему нужно критическому стилю оценки), как все более и более значимая наука управления.

В современных условиях, из наследия многих ценных научных исследований, связанных с управлением, мы выделим три основные американские школы:

1) Школа количественных методов (с оценкой точных наук), где особое место занимает Дж. Нейман [6], который, как известно, имеет новаторские исследования и в квантовой физике и информатике.

2) Школа ситуационных методов (с акцентом на психологические аспекты человеческих отношений), где, мы бы сказали, первоначальная роль отводится социологу М. Фоллет [8].

3) Школа ориентированная на цели (к примеру, УПЦ: Управление по целям), с инновационным руководством т.н. гуру современного менеджмента П. Друкера [1].

Наш подход, в основном, состоит в том, что, используя лучшие качества из всех вышеуказанных трех школ, в соответствии с требованиями времени, предлагаем новое направление управления - «Школа на основе способностей» (УПС: Управление по способностям).

Следуем шаг за шагом в пояснении.

Про первой – так называемой количественной школе, хотел бы убедить читателя, что, несмотря на то, что в дополнение к математике, в экономических исследованиях «инновационно» использую и физику, экономика и управление гораздо сложнее. Думаю, что наиболее существенным были для наших исследований, оценки правоты наших критических выводов [4] высочайшими мировыми стандартами Гарвардского университета [Приложение]. Точную математику очень любил и люблю с раннего детства, но думаю, вы согласитесь, что экономика и управление полны неожиданностей и неточностей.

Хотел бы выразить свою искреннюю благодарность второй школе ситуационных методов, которая требует индивидуального организационного поведения для каждой конкретной ситуации и отражает потребности человечества в более достойные отношения к каждому человеку.

Несмотря на большое уважение к Питеру Друкеру, в теории и практике управления по 3-й школе, не могу разделить его позицию, по которой он частично разделяет мнение о том, что Дарвин, Маркс и Фрейд образуют троицу, которую часто называют создателем современного мира [2]. Мы против этих взглядов, прежде всего, потому, что Дарвин и Маркс

явно выступают против веры в Спасителя, к этому, Дарвин проповедует теорию о неверной эволюцию человека от обезьяны, в то время, как Маркс проповедует утопические цели будущего общества без разнообразных частных инстинктов и интересов – мир привлекателен именно своим разнообразием.

П. Друкер действительно очень верно отмечает, что, если хотим что-то развить, мы должны прежде всего оценить это. Но, к сожалению, оцененные цели и стратегии зачастую нереалистичны или неточны, и во многих случаях, даже прогнозы гениальной науки часто не соответствуют действительности.

### **Заключение**

Исходя из вышеизложенного, думаю, мы наиболее должны ориентироваться на свои собственные (реальные) возможности, а не в значительной степени нереалистичные цели, но не исключаю, что цели и задачи тоже очень важны и необходимы.

Ориентированный по собственным возможностям менеджмент [5], на основе исследований конкуренции, так же называем конкурентным менеджментом, который дает наиболее эффективные результаты.

Многофакторная оценка собственных возможностей и дополнительное рациональное стимулирование наиболее эффективных (конкурентных) способностей, думаю, безальтернативное будущее наших действий в менеджменте. Как мы выступали против рынка только многочисленных «муравьев», так же не рекомендуем, к примеру, переделывать футболиста в баскетболиста. Сила менеджмента (тренера) не в постановке цели (к примеру, сделать талантливого футболиста баскетболистом), а наилучше увидеть и развить наиболее эффективные возможности (таланты) управляемого объекта.

### **Список использованных источников**

1. Друкер П. Университет Клермонт. Архивировано из оригинала 27 августа 2006 года. Получено 24 марта 2014 года; «Питер Друкер, ведущий гуру управления, умер в возрасте 95 лет», Блумберг, 11 ноября 2005 г.; Друкер, П. (декабрь 1995 г.). «Эпоха социальной трансформации». Атлантический океан. Получено 12 марта 2012 г.

2. Друкер П. Quote from Peter Drucker's Post-Capitalist Society [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.inc.com/magazine/19930301/3398.html> (дата обращения 14.01.2019).

3. Лордкипанидзе Р. Некоторые ошибочные представления о совершенной конкуренции в экономической теории и неотложные рекомендации для практики // Международный научно-практический интернет-журнал «ИРО-Экономика». – 2018. – № 4

[Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.proeconomics.ru/catalog/2018/4/lordkipanidze.pdf> (дата обращения 14.01.2019).

4. Лордкипанидзе Р. Мой замечательный Гарвардский курс «Государственная политика США: социальная, экономическая и внешняя политика» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://dspace.nplg.gov.ge/handle/1234/278883> (дата обращения 14.01.2019).

5. Лордкипанидзе Р. Экономическая конкуренция: насущная потребность в переосмыслении и беспрецедентные перспективы в Интернете. – Академия Благотворительных исследований, Цифровая Библиотека Парламента Грузии, ISBN 978-9941-8-0722-0 (PDF) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://dspace.nplg.gov.ge/handle/1234/284911> (дата обращения 14.01.2019).

6. Нейман Дж. Распределение отношения среднеквадратичной последовательной разности к дисперсии // *Анналы математической статистики*. – 1941. – № 12 (4). – С. 367-395.

7. Тейлор Ф. Принципы научного управления. – 1911.

8. Follett, M. (1940). *Dynamic Administration: The Collected Papers of Mary Parker Follett*, ed. by E. M. Fox and L. Urwick, London, Pitman Publishing.

## References

1. Druker P. Universitet Klermont. Arkhivirovano iz originala 27 avgusta 2006 goda. Polucheno 24 marta 2014 goda; «Piter Druker, vedushchii guru upravleniya, umer v vozraste 95 let», Blumberg, 11 noyabrya 2005 g.; Druker, P. (dekabr' 1995 g.). «Epokha sotsial'noi transformatsii». Atlanticheskii okean. Polucheno 12 marta 2012 g.

2. Druker P. Quote from Peter Drucker's Post-Capitalist Society  
<https://www.inc.com/magazine/19930301/3398.html>

3. Lordkipanidze R. Nekotorye oshibochnye predstavleniya o sovershennoi konkurentsii v ekonomicheskoi teorii i neotlozhnye rekomendatsii dlya praktiki // *Mezhdunarodnyi nauchno-prakticheskii internet-zhurnal «PRO-Ekonomika»*. – 2018. – № 4  
<http://www.proeconomics.ru/catalog/2018/4/lordkipanidze.pdf>


4. Lordkipanidze R. Moi zamechatel'nyi Garvardskii kurs «Gosudarstvennaya politika SShA: sotsial'naya, ekonomicheskaya i vneshnyaya politika»  
<http://dspace.nplg.gov.ge/handle/1234/278883>

5. Lordkipanidze R. Ekonomicheskaya konkurenciya: nasushchnaya potrebnost' v pereosmyslenii i bespretsedentnye perspektivy v Internete. – Akademiya Blagotvoritel'nykh issledovaniy, Tsifrovaya Biblioteka Parlamenta Gruzii, ISBN 978-9941-8-0722-0 (PDF)  
<http://dspace.nplg.gov.ge/handle/1234/284911>

6. Neiman Dzh. Raspređenje otnošeniya srednekvadratičnoi posledovatel'noi raznosti k dispersii // Annaly matematičeskoj statistiki, 1941, No. 12 (4), pp. 367-395.
7. Teilor F. Printsipy nauchnogo upravleniya, 1911.
8. Follett, M. (1940). Dynamic Administration: The Collected Papers of Mary Parker Follett, ed. by E. M. Fox and L. Urwick, London, Pitman Publishing.

## Приложение

### Итоги и перспективы сотрудничества с одной из важнейших школ менеджмента



**HARVARD Kennedy School**  
Executive Education  
YOU'RE HERE TO MAKE A DIFFERENCE.™

79 John F. Kennedy Street  
Cambridge, MA 02138 USA  
[www.hks.harvard.edu/executive-education](http://www.hks.harvard.edu/executive-education)

September 21, 2018

Dear Revaz Lordkipanidze,

The world needs leaders like you. Leaders who feel a deep commitment to the public interest and want to develop the skills to shape policy, improve organizations, and make a positive impact.

**YOU'RE HERE TO MAKE A DIFFERENCE.**

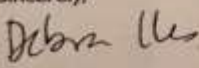
With leaders like you in mind, Harvard Kennedy School Executive Education developed more than 35 open-enrollment programs focused on principled and effective public leadership skills to help people, communities, and nations solve the world's most pressing public problems. These programs—most one week or less—address critical subjects from crisis leadership and cybersecurity to economic development, negotiation, and national security.

Executive Education participants are senior leaders in the public, private, and nonprofit sectors, and hail from more than 150 countries around the globe. The classes provide a collaborative, creative, and inspiring environment led by renowned Harvard faculty and leading practitioners. Outside of the classroom, alumni tell us that the personal relationships that flourish during these intensive programs produce lifelong connections and enable future opportunities.

I invite you to learn more about our open enrollment offerings by browsing the enclosed Harvard Kennedy School Executive Education program guide for 2019 or visiting us online at [www.hks.harvard.edu/executive-education](http://www.hks.harvard.edu/executive-education). There are no formal educational requirements to apply, as we base admission to a program on professional achievement and organizational responsibility. If you have any questions, please contact Client Services at [exed@hks.harvard.edu](mailto:exed@hks.harvard.edu) or +1-617-496-9000.

I hope that you will consider applying to an executive program at Harvard Kennedy School and I encourage you to share the enclosed information with friends or colleagues who may also benefit from this experience.

Sincerely,



Debra Iles  
Senior Associate Dean for Executive Education  
Harvard Kennedy School

