

к в (чьей) а и терпимости к не-в (чьей) а.

25) $Vav = + = Дав$: вера во (что) в (чья) а равноценна доказательству (чего) в (кому) а.

26) $Дав = + = Vav$: доказательство (чего) в (кому) а равноценно вере во (что) в (чьей) а.

27) $Vav = + = Zav$: вера во (что) в (чья) а равноценна знанию (что) в (чьему) а.

28) $Zav = + = Vav$: знание (что) в (чьей) а равноценно вере во (что) в (чьей) а.

Очевидно, что если подменить формально-этическую эквивалентность « $= + =$ » обсуждаемых эпистемических ценностных функций формально-логической эквивалентностью высказываний о фактической реализации этих функций, то получится ряд таких утверждений о логической связи фактов, которые (утверждения) явно абсурдны: противоречат как опыту, так и соответствующим фрагментам теоретической философии. Однако такого рода подмена – грубое нарушение точно сформулированного выше принципа, широко известного под названием «Гильотина Д. Юма». Данное замечание особенно важно в связи с уравнениями 12 и 13, которые устанавливают тождество (формально-аксиологическую эквивалентность) знания и доказанности (как ценностных функций). Вполне эффективная

критика утверждения о логической эквивалентности факта знания и факта доказанности была развита уже в античности. Однако «Гильотина Д. Юма» надежно защищает обсуждаемые формально-аксиологические уравнения от этой логико-эмпирической критики.

1. Вригт Г.Х. фон. Логико-философские исследования: Избранные труды. М., 1986.

2. G.W. Leibniz. Elementa Juris Naturalis // G.W. Leibniz. Samtliche Schriften und Briefe. Erste Reihe: Philosophische Schriften. Erster Band: (1663-1672). Berlin: Akademie-Verlag. 1971. S. 466, 481.

3. Лобовиков В.О. О невригтовском подходе к интуиции Лейбница о формальной взаимосвязи деонтических и алетических модальностей // Современная логика: проблемы теории, истории и применения в науке. Материалы VII Общероссийской научной конференции 20-22 июня 2002 г. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2002. С. 347-350; Lobovikov V.O. Mathematical simulating G.W. Leibniz's metaphysical principle of unity in plurality // Einheit in der Vielheit: VIII Internationaler Leibniz-Kongress (Hannover, 24 bis 29 Juli 2006). Hannover: Akademie-Verlag Berlin und Bohlens GmbH & Co. KG, 2006. Vorträge 1. Teil. S. 504-509; Lobovikov V.O. G.W. Leibniz's discovery of a unity in plurality of modalities; a fundamental unity of his and G.W. F. Hegel's natural law doctrines in spite of the plurality of their philosophical views (Mathematical simulating a unity in plurality of legal philosophy ideas of the two men) // Ibid. S. 499-503.

4. Точное табличное определение ценностно-функционального смысла этой операции дается в монографии: Лобовиков В.О. Математическая этика, метафизика и естественное право. Екатеринбург, 2007.

КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА В КОНТЕКСТЕ ИСКУССТВА ВОЙНЫ

В.Л. Берсенёв,
А.П. Горст,
Е.Л. Ющук



Берсенёв
Владимир
Леонидович

доктор
исторических
наук, профессор,
Институт
экономики УрО
РАН,
академик МАДИ



Горст
Алексей
Петрович

Учебно-
методический
центр
гражданской
обороны и
чрезвычайных
ситуаций



Ющук
Евгений
Леонидович

Высшая
экономическая
школа
при Институте
экономики УрО
РАН

Поэтическая строчка «война, торговля и пиратство – три вида сущности одной» как нельзя лучше передаёт атмосферу споров на предмет того, как соотносятся предпринимательство и этика, и совместимы ли они

вообще. «Бурные девяностые» одарили историю отечественной экономики шикарнейшей фактографией на тему «Второе издание первоначального накопления», после чего публицистические изыски теоретиков-пер-

вопроходцев в области рыночной экономики из толстых литературных журналов эпохи перестройки (В. Селюнин, Г. Лисичкин, Н. Шмелёв и иже с ними) не воспринимаются даже в качестве сказок для лиц неопределённого возраста. Ассоциация бизнеса с военными действиями становится общим местом, и возникает лишь вопрос о том, возможны ли в этой войне какие-либо правила.

Практика показывает, что по мере оконтуривания отечественного предпринимательства к началу 2000-х годов пришло понимание ущербности соперничества «до победного конца», то есть до полного разорения конкурента. В ходе «торговых войн» большинство фирм добиваются благоприятной для себя формы конкурентного сосуществования. Дж. О'Шонесси выделяет три основные причины таких «перемирий». Во-первых, у конкурентов может возникнуть необходимость осуществлять скоординированные действия в какой-либо сфере. Во-вторых, у них могут появиться общие интересы (например, для сдерживания проникновения на рынок новых фирм или заменителей традиционных товаров). Наконец, менеджеры-конкуренты способны осознать, что дальнейшая борьба не стоит «пролитой крови»¹.

На этом фоне вполне закономерен растущий интерес к памятникам восточной военно-исторической и философской мысли. За фразой «Предотвращённая схватка есть выигранная схватка» стоит не только капитан морской пехоты из отечественного кинобоевика «Ответный ход», но и многовековой опыт развития боевых искусств на Дальнем Востоке и в Юго-Восточной Азии. Не случайно Р.Д. Сойер отмечает, что «очень и очень многим восточная философия и стратегия выживания позволили выстоять в корпоративных войнах и приумножить свои капиталы»². Популярны книги о применении методов стратегии древности в бизнесе и на фондовом рынке становятся бестселлерами в Японии, Китае, Южной Корее и Тайване. Идеи классических военных канонов неизменно присутствуют в литературе, кино, средствах массовой информации и, конечно же, в видеоиграх.

Одним из столпов жанра, вне сомнения, является «Искусство войны» Сунь-цзы. Следует сразу же оговориться, что в данном случае имеется в виду первый из числа авторов, писавших под этим именем, известный также как Сунь У. Он родился в самом начале «эпохи Воюющих царств» (475–221 гг. до н.э.) и сам отметился на военном поприще, поучаствовав в качестве советника царства У в разгроме царства Юэ. Китайские историки выделяют ещё одного Сунь-цзы, он же Сунь Бинь, жившего на сто лет позже и написавшего своё «Искусство войны»³. Возможно, Сунь Бинь был потомком Сунь У, что и предопределило столь скудную фантазию автора при выборе названия для своего опуса. Впрочем, главное, что он унаследовал у предполагаемого предка – это идею, что побеждать лучше вообще без военных действий.

Конечно, было бы преувеличением полагать, что Сунь-цзы, условно говоря – Старший, являл собой пример древнекитайского пацифиста. Для него война представляла собой великое дело для государства, однако он учил, что одерживать победу следует не просто в результате боестолкновения, а посредством манёвра, путём обмана и благодаря предварительным расчётам. Для этого же необходима разведка:

«Поэтому, оценивая противника, узнают его план с его достоинствами и его ошибками; воздействовав на противника, узнают законы, управляющие его движением и покоем; показывая ему ту или иную форму, узнают место его жизни и смерти; столкнувшись с ним, узнают, где у него избыток и где недостаток»⁴.

Эта мысль звучит в главе VI «Полнота и пустота», венчает же трактат глава XIII «Использование шпионов». Помимо конкретных рекомендаций Сунь-цзы предлагает здесь резюме, благословляющее разведку на грядущие тысячелетия: «Пользование шпионами – самое существенное на войне; это та опора, полагаясь на которую действует армия»⁵.

Всё это вполне применимо и к войне экономической. Разумеется, когда мы исследуем

этическую сторону любого конфликта, то сталкиваемся с терминологической проблемой, когда для интуитивно ясных понятий нет общепринятых четких определений. Можно по-разному отвечать на вопрос, является ли экономика, подобно войне, продолжением политики, или наоборот, политика, используя внеэкономические средства, продолжает экономическое противостояние на ином уровне⁶. Вместе с тем ситуации, возникающие при изучении моральных, то есть связанных с взаимоотношениями между людьми вопросов, логически очевидными быть не могут: необходимость в физическом насилии сталкивается с наличием ограничителей, образующих социопсихологическую структуру общества. Иными словами, желательность чётких «логических определений» вытекает из нелогичности предмета обсуждения. Значит, необходимо определить предмет обсуждения – «экономическую войну».

Сразу отметим, что подобное определение не должно содержать исключений, ибо исключения не подтверждают правила, а опровергают его. Следовательно, определение должно содержать только всеобъемлющие понятия. К числу последних относятся «конкурентная борьба» и «конфликт», то есть система противоречий между сторонами, рассматриваемая в динамике, в процессе разрешения их тем или иным способом, а также «противник» как одна из антагонистических сторон в конфликте, и «уничтожение» как форма воздействия одной стороны на другую.

Поскольку полная и безоговорочная капитуляция противника для «экономической войны» не типична, можно сказать, что её главной целью является улучшение собственного положения в рамках сложившейся конъюнктуры. Война, целью которой является что-то другое, а priori проиграна. Если послевоенный мир окажется хуже для инициатора этой войны, чем был довоенный, то можно утверждать, что этот участник напрасно её затеял. В таком случае возникает вопрос, как победить, не ввязываясь в бой в стиле *a la Napoleon*. Сунь-цзы через два с половиной тысячелетия ненавязчиво под-

сказывает нам простой путь – посредством ведения конкурентной разведки.

В широком плане под конкурентной разведкой следует понимать особый вид предпринимательской деятельности, направленной на информационное обеспечение управления хозяйствующим субъектом с целью повышения его конкурентоспособности. Однако, когда мы говорим о разведке, следует помнить, что в данном случае не имеются в виду кражи со взломом, похищение опытных образцов или допросы похищенных сотрудников фирмы-конкурента с особым пристрастием. Для такого рода приёмов добывания необходимой информации существует понятие «промышленный шпионаж».

«Википедия» и другие электронные источники энциклопедического характера однозначно трактуют промышленный шпионаж как форму недобросовестной конкуренции, при осуществлении которой нарушаются нормы законодательства. В свою очередь, Р.В. Ромачев и И.Ю. Нежданов однозначно подчёркивают: «КР [конкурентная разведка] всегда действует в рамках Закона»⁷. Достаточно при этом сослаться на Федеральный закон от 9 июля 2004 г. № 98 «О коммерческой тайне»⁸, до недавнего времени содержавший норму, согласно которой информация, самостоятельно полученная лицом при осуществлении исследований, систематических наблюдений или иной деятельности, считается полученной законным способом, несмотря на то, что содержание указанной информации может совпадать с содержанием информации, составляющей коммерческую тайну, обладателем которой является другое лицо (ст.4, п.2).

В противном случае пришлось бы говорить о недобросовестной конкуренции, под которой понимаются любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйс-

твующим субъектам – конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации (статья 4 Закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»⁹).

Соответственно, нельзя согласиться и с позицией В.И. Ярочкина и Я.В. Бузановой, утверждающих, что конкурентная разведка – это совокупность согласованных действий по добыванию, интерпретации и распространению информации, полезной для субъектов экономики и добываемой легально и нелегально в интересах обеспечения собственной безопасности. При этом и промышленный шпионаж определяется достаточно невнятно как тайная деятельность по добыванию, сбору, анализу, хранению и использованию конфиденциальной информации о деятельности конкурентов, хотя и указывается, что к нему прибегают только недобросовестные руководители¹⁰.

Ю.П. Воронов более чётко углубляет различие между конкурентной разведкой и промышленным шпионажем: «Собственно говоря, в чистом виде промышленный шпионаж – даже более узкая сфера деятельности: получение некорректным путем промышленных секретов конкурента для того, чтобы использовать их в собственной хозяйственной деятельности. В более широкой трактовке это незаконное получение промышленных секретов ради того, чтобы понять соотношение сил на рынке: насколько вы и ваш конкурент равноценны. Впрочем, есть еще одно разграничение между промышленным шпионажем и конкурентной разведкой. Промшпионаж – заведомо активная деятельность, направленная на последующее использование технологической информации, тогда как конкурентная разведка – чаще всего пассивный сбор информации с целью предотвратить вероятный ущерб, который могут нанести компании действия конкурентов»¹¹.

Иными словами, конкурентная разведка – этически не замутнённое коммерческое любопытство в духе Сунь-цзы, удовлетворяемое посредством чтения, наблюдения, выслушивания и иных форм внимательного

ознакомления с интересующим нас предметом. Однако всякое явление, сколь бы белым и пушистым оно не представлялось широкой публике, будет оставаться «вещью в себе», пока не пройдёт сакральный обряд институционализации.

Если обратиться к электронным информационно-поисковым системам, можно обнаружить самые разнообразные определения категории «институционализация» – от процесса превращения политических партий из обычной ассоциации граждан в полноценный конституционно-правовой институт до постепенного перехода к доминированию институциональных инвесторов над индивидуальными инвесторами на финансовых рынках¹². А. Зуб предлагает понимать под данным явлением процесс правового и организационного закрепления системного подхода, обеспечивающего сбалансированность и общее направление роста организации¹³. Наконец, ведущий американский специалист в области конкурентной разведки Дж. Е. Прескотт полагает, что институционализация – это превращение чего-либо в один из распространённых и узаконенных социальных институтов общества¹⁴.

Акцент на юридических аспектах процесса институционализации не должен означать, что он сводится к простой процедуре принятия необходимого в каждом конкретном случае нормативного акта. Всякий институт историчен по своей природе и не может возникнуть в результате какого-либо абстрактного волеизъявления. Как невозможно представить себе укоренение института современного акционерного общества в экономике Древнего Египта, так и институт присвоения государством прибавочного продукта в форме отработочной ренты (путём сгона огромных масс крестьян-общинников в период разлива Нила на строительство пирамид или иных крупных сооружений) отторгается в настоящее время как на межличностном, так и на законодательном уровне. Отечественная практика принудительного использования горожан на сельхозработах в 1960-1980-х годах наглядно показала, что даже угроза репрессий, вплоть до увольнения или исклю-

чения из учебного заведения, не обеспечила имплементации этого более чем архаичного института в качестве общепринятой нормы. Однако стоило в 1990-е годы перейти к системе заключения трудовых контрактов на выполнение сельскохозяйственных работ сезонного характера, как «барщина» быстро трансформировалась в способ заработать деньги и приобрести на льготных условиях определённые запасы овощей и иных сельхозпродуктов некоторыми категориями малообеспеченных граждан.

Историчность процесса институционализации предполагает прохождение ряда обязательных этапов, содержание которых отражает последовательность изменения восприятия институционализируемого явления в индивидуальном и общественном сознании.

Как известно, человеческой деятельности свойственно опривычивание или хабитуализация (от лат. *habitare* – часто бывать, постоянно находиться). Часто повторяемое действие не просто становится привычным, но и воспринимается как образец, если позволяет экономить усилия при регулярном воспроизведении. Предусматривая стабильную основу протекания человеческой деятельности с минимумом затрат на принятие решений в течение большей части времени, хабитуализация освобождает энергию для принятия решений в тех случаях, когда это действительно необходимо¹⁵. Применительно к процессу институционализации конкурентной разведки этап хабитуализации может найти воплощение в привычке субъекта предпринимательской деятельности постоянно интересоваться делами конкурентов, даже если конъюнктура рынка не вызывает в этом необходимости.

Этап хабитуализации ещё не означает появления института как такового. Опривыченные действия могут сменять друг друга в рамках деятельности каждого из предпринимателей, но если они становятся типичными для определённого сообщества, можно говорить о следующем этапе институционализации. Именно типизация опривыченных действий порождает институт в зачаточной

форме, поскольку, с одной стороны, она предполагает, что эти действия доступны для всех членов данной социальной группы, а с другой – типичность действий своим следствием имеет типизацию участников процесса. В гражданском праве этапу типизации соответствует категория «обычай делового оборота», под которой понимается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе (ст.5 Гражданского кодекса Российской Федерации). Превращение поиска информации о конкурентах в распространённую практику вписывается в рамки этого понятия.

Укоренённость обычая делового оборота во времени означает, что он становится достоянием не только субъектов предпринимательства, установивших такую практику, но и последующих участников предпринимательских отношений, принимающих сложившиеся «правила игры». Обретая историчность, зачаточный институт теперь переживает этап объективации, то есть отделения складывающейся нормы от личности её «автора». Институт теперь воспринимается как обладающий собственной реальностью, с которой индивид сталкивается как с внешним и принудительным фактом¹⁶. Этапу объективации будет соответствовать стремление предпринимательского сообщества каким-либо образом закрепить обычай делового оборота, от прописывания определённых правил, в том числе касающихся разведывательной деятельности, в различного рода кодексах деловой этики и т.д. до выступления с законотворческими инициативами.

Логическим следствием объективации института становится его легитимация, то есть официальное правовое закрепление. Необходимость этого шага обусловлена хотя бы тем, что первоначальный смысл сложившегося института становится недоступен пониманию на уровне памяти индивида. То есть историчность складывающегося институционального порядка требует, чтобы

он обладал не только когнитивной (объяснение), но и нормативной (оправдание) интерпретацией, и этой цели как раз и служит легитимация как завершающий этап институционализации.

Закрепление института в нормах действующего законодательства имеет и ещё один смысл. Перед вступающими в сложившиеся предпринимательские отношения новыми хозяйствующими субъектами встаёт вопрос принятия или неприятия существующих правил. Во втором случае возникает необходимость применения санкций. На уровне обычаев делового оборота эта санкции не могут выходить за рамки морального осуждения или исключения «отступника» из будущих хозяйственно-договорных отношений, действующий же нормативный акт обладает гораздо большими возможностями в плане утверждения власти института над индивидом. Для конкурентной разведки это обстоятельство имеет особое значение, поскольку сама деятельность по получению информации о конкурентах постоянно балансирует на грани соблюдения либо несоблюдения правовых и этических норм.

Своеобразным дополнением к этой схеме могут служить слова Дж.Е. Прескотта: «Сегодня институционализация... конкурентной разведки является следствием взаимодействия нескольких факторов: профессионалам-практикам КР удалось доказать топ-менеджерам ее полезность; появляются все более изощренные организационные формы и аналитические методы КР; сложилось сообщество профессионалов, деятельность которого приобрела глобальный размах»¹⁷.

На международном уровне хабиитуализация, типизация и объективация методов ведения легальной разведывательной деятельности в экономической сфере нашли организационное воплощение в SCIP – Обществе профессионалов конкурентной разведки. Данная организация была учреждена в 1986 г. и объединяет около 3 тыс. членов более, чем из 50 стран (по состоянию на конец 2007 г.). Эта организация помогает специалистам разных стран обмениваться опытом, а также занимается популяризацией профессии

конкурентного разведчика во всем мире. Для достижения этих целей SCIP имеет собственный сайт в Интернете, выпускает и рассылает по почте полноцветный журнал, делает рассылку последних новостей и обзоров Интернет-ресурсов. Кроме того, организация проводит две ежегодных конференции – общемировую и европейскую. Перед конференциями проходит учеба специалистов по различным темам конкурентной разведки. В период между конференциями SCIP организует так называемые «вэбинары» (семинары-телеконференции в Интернете). Кроме того, в период между конференциями работают так называемые «chapters» (собрания) – периодические мини-конференции, проводимые по территориальному признаку. Есть также объединения членов SCIP в крупнейших социальных сетях в Интернете – например, в Facebook и LinkedIn. В SCIP соотношение выходцев из спецслужб разных стран и из бизнеса примерно 1:1.

В России, соответственно, действует российское общество профессионалов конкурентной разведки (РОПКР). Оно не имеет организационно отношения к SCIP и играет значительно меньшую объединяющую роль, которая ограничивается поддержанием Интернет-сайта и организацией конференций для ряда отраслей экономики – в основном, металлургии. Более того, для РОПКР характерно превалирование выходцев из силовых структур над выходцами из бизнеса. Дискурс институционализации конкурентной разведки объективно подводит нас к завершающему этапу – легитимации одного явления. Здесь ещё есть над чем поработать, не забывая, что мельницы господни мелют медленно, но тонко. Возможно, Сунь-цзы высказался бы примерно в этом же духе.

ДАЙДЖЕСТ

Конкуренция на уровне обыденного сознания привычно воспринимается как война между фирмами. Между тем древнекитайский мыслитель Сунь-цзы в трактате «Искусство войны» учит, что победить в войне можно, только зная слабости противника,

его планы и возможности. Конкурентная разведка выступает в качестве этически оправданного способа ведения конкурентной войны, поскольку позволяет выведывать секреты без нарушения закона. Дискурс институционализации конкурентной разведки предполагает прохождение четырёх этапов: хабиутализации, типизации, объективации и легитимации. Конкурентная разведка в России в настоящее время переживает этап легитимации, то есть подведения правовой основы под свою практическую деятельность.

Статья подготовлена при участии гранта Президента РФ для государственной поддержки ведущих научных школ Российской Федерации НШ-339.2008.6.

1. См.: О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход /Пер. с англ. – СПб.: Изд-во «Питер», 2001. С.271.
2. У-цзин. Семь военных канонов Древнего Китая /Пер. с англ. Котенко Р.В., пред. и комм. Р.Д. Соьер. – СПб.: «Евразия», 2001. С.7.
3. См., напр.: Су Шуян. Загадочный Китай. Путешествие по Стране огненного дракона. Харьков-Белгород: Книжный клуб, 2007. С.204.
4. Сунь-цзы. Искусство войны // Искусство войны: Антология военной мысли. СПб.: Амфора. ТИД Амфора, 2006. С.29.
5. Там же. С.53.

6. «Война есть продолжение политики другими средствами». – См.: Клаузевиц К. О войне. М.: Госвоениздат, 1934. С. 16. Вообще термин «война» часто употребляется, когда речь идет о невооруженном противостоянии экономических интересов. Достаточно вспомнить «газовую войну» между Россией и Украиной.
7. Ромачев Р.В., Нежданов И.Ю. Конкурентная разведка. Практический курс. М.: Ось-89, 2007. С.10.
8. См.: Собрание законодательства Российской Федерации. 2004. № 32. Ст. 3283.
9. См.: Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР. 1991. № 16. Ст.499.
10. См.: Ярочкин В.И., Бузанова Я.В. Корпоративная разведка. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Ось-89, 2005. С.92, 105.
11. Воронов Ю.П. Конкурентная разведка: Учеб. пособие. Новосибирск: Изд-во Новосибирского гос. университета, 2007. С.40-41.
12. См.: Национальная экономическая энциклопедия // Интернет-ресурс: <http://vocabulary.ru>.
13. См.: Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, 2008. С.420.
14. См.: Прескотт Дж.Е. Конкурентная разведка – уроки с переднего края // Конкурентная разведка: Уроки из окопов /Под ред. Дж.Е. Прескотта, С.Х. Миллера. – М.: Альпина Паблишер, 2003. С.13.
15. См.: Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания // Интернет-ресурс: http://www.i-u.ru/biblio/archive/berger_reality_social_construction/default.aspx.
16. См.: Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания // Интернет-ресурс: http://www.i-u.ru/biblio/archive/berger_reality_social_construction/default.aspx.
17. Прескотт Дж.Е. Конкурентная разведка – уроки с переднего края. С.13.

ЭЛИТА: ВОЗМОЖНОСТИ ДИСКУРСА

Т.В. Шекунова

Шекунова

Татьяна Владимировна

старший инспектор социальной работы,
Уральский государственный университет
им. А.М. Горького

Понятие «элита» в научных исследованиях появилось сравнительно недавно. Новое время породило и новое понятие. В последние десятилетия термин «элита» не только прочно вошел в научный язык, но и вышел далеко за его пределы, став общеупотребительным.

Термин «Элита» ведет свое происхождение

от латинского *eligere* – выбирать; в современной литературе получил широкое хождение от французского *elite* – лучший, отборный, избранный. Начиная с XVII века он употреблялся (купцами, в частности) для обозначения товаров наивысшего качества. В XVIII веке его употребление расширилось, он начинает употребляться для наименования «избранных людей», прежде всего, высшей знати, а также отборных («элитных») воинских частей. С XIX века понятие это стали использовать также в генетике, селекции, семеноводстве для обозначения лучших семян, растений, животных для их дальнейшего разведения. В Англии этого времени этот термин стал применяться