Journal of Institutional Studies

ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Том 2 **Номер 3** **2010**

Журнал издается при поддержке
Международных ассоциаций институциональных исследований

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований) ● Том 2, № 3. 2010

Journal of Institutional Studies

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 20 мая 2009 г. Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС77-36310

Журнал издается с 2009 г., выходит 4 раза в год.
Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» **82295**

Учредитель:
ООО «Гуманитарные перспективы»

Редакционная коллегия:

Главный редактор
Нуреев Р.М. (ГУ-ВШЭ)

Заместители: **Дементьев В.В.** (ДонНТУ), **Вольчик В.В.** (ЮФУ)

Члены редакционной коллегии:
Аронова С.А. (Орловский ГУ), **Аузан А.А.** (МГУ), **Белокрылова О.С.** (ЮФУ),
Кирдина С.Г. (ИЭ РАН), **Клейнер Г.Б.** (ЦЭМИ РАН, ГУУ),
Латов Ю.В. (Академия управления МВД РФ), **Левин С.Н.** (КемГУ),
Литвинцева Г.П. (НГТУ), **Малкина М.Ю.** (Нижегородский ГУ),
Мау В.А. (Академия народного хозяйства при Правительстве РФ),
Полищук Л.И. (ГУ-ВШЭ), **Сидорина Т.Ю.** (ГУ-ВШЭ),
Розмаинский И.В. (СПб. филиал ГУ-ВШЭ),
Хасанова А.Ш. (КАИ), **Шаститко А.Е.** (МГУ).

Ассистент редактора **Оганесян А.А.**

Международный редакционный совет:

Андрефф В. (University of Paris 1, France), **Кохен С.** (Erasmus School of Economics, Holland),
Маевский В.И. (ИЭ РАН), **Мизобата С.** (Kyoto University, Japan),
Цвайнерт Й. (Hamburg Institute of International Economics (HWWI), Germany).

Адрес редакции:

344082, г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.
Наш сайт: www.humper.ru.
Тел.: +7 (863) 269-88-13
e-mail: hp@donpac.ru

СОДЕРЖАНИЕ

СЛОВО РЕДАКТОРА

Нуреев Р. М. Вечная проблема — совершенствование методологии 4

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Тарасевич В.Н. Что такое институт? (опыт институциональной эволюции) 5

Сухарев О.С. Вопросы методологии институционального анализа: нормативные оценки и теория 24

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВА

Левин С.Н., Сурцева А.А. Государство с преобладанием контрактных начал: методология анализа и проблемы его формирования в России 41

Малкина М.Ю. Эволюция институтов бюджетной системы в современной России 66

Розмаинский И.В. О дебартеризации и других аспектах динамики платежной системы в «путинской России» 75

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКОВ

Нуреев Р., Кондратов Д. Рынок легковых автомобилей: вчера, сегодня, завтра . . . 86

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Шмаков А.В., Дукарт С.А., Петров С.П. Бич и молот: экономика против демонологии 129

Ксензов С.В., Ксензова В.Э. Особенности формирования базовых институтов малых наций (на примере Беларуси) 144

ИСТОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

Барышников М.Н. У истоков российского институционализма (из творческого наследия И.Х. Озерова) 153

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

Нуреев Р.М. Программа курса «Экономика развития» 162

ВЕЧНАЯ ПРОБЛЕМА — СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,
доктор экономических наук,
заведующий кафедрой экономического анализа
организаций и рынков,
ординарный профессор ГУ-ВШЭ,
Электронный адрес: nureev@hse.ru

Возвращение к истокам характерно для любой науки. Характерно оно и для институционализма. Поэтому не удивительно, что номер начинается с методологических вопросов, с попытки осмысления основной категории институциональной экономики — понятия «институт».

Методология — это исследование концепций, теорий и основных принципов рассуждения, принятых в той или иной науке, способ, которым устанавливается соотношение между теорией и реальностью. Методология экономической науки — философия науки в ее приложении к экономике. Она определяет систему вопросов, которую призвана решать теория, способы обоснования экономических теорий, интерпретацию предлагаемых решений.

В процессе познания мы наблюдаем взаимный переход предмета и метода. Метод формирует новое содержание теории, способствует формированию ее новой структуры, одухотворяет «тело науки». С годами происходит возрастание значения методологии в процессе познания. Этому способствует изменение в экономической действительности, развитие метода (приемов и способов познания), а также изменения в самой экономической теории.

Повышенный интерес к методологии особенно заметен в период существенных перемен в экономической науке, когда изменяются представления о том, что надлежит исследовать и с каких позиций, какой использовать для этого инструментарий, как интерпретировать и применять полученные результаты. Так было в 1870–1890-е годы, когда обострилась дискуссия между представителями исторической школы и маржинализма; так было и в 1930-е годы, когда на смену неоклассике пришло кейнсианство; так было и в 1970–1990-е годы, когда неоклассика потеснила кейнсианство, а мейнстрим столкнулся с критикой со стороны альтернативных теорий. Вполне объясним и повышенный интерес к методологии и в современной России, когда остро встает вопрос о перспективах и источниках дальнейшего роста.

Экономический кризис заставил не только переосмыслить подходы к разработке мер экономической политики, но также заставил обратить внимание на адекватность и объяснительную силу используемых теорий. Институциональный анализ государства и экономической политики представляет несколько альтернативных подходов, которые, выходя за рамки традиционных теорий мейнстрима, открывают для исследователей новые направления поиска ответов на актуальные вопросы эволюции различных сфер государства.

В настоящем номере журнала получили отражение современные тенденции развития экономической науки вообще и институциональной экономики в частности. Одной из важнейших тенденций является усиленное внимание к конкретным экономическим процессам и институтам, рассматриваемым в историческом, культурном и антропологическом контекстах.

Настоящий выпуск журнала отражает неоднородную структуру и широкое предметное поле непрерывно эволюционирующей институциональной экономической теории.

ЧТО ТАКОЕ ИНСТИТУТ?

(опыт институциональной эволюции)

ТАРАСЕВИЧ ВИКТОР НИКОЛАЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой политической экономии
Национальной металлургической академии
Украины (Днепропетровск)
Электронный адрес: v_tarasevich@list.ru

«… Цепочка причин и следствий в развитии
человеческой культуры, равно как и кумулятивные
изменения самого человеческого поведения,
вызванные привычной деятельностью людей,
представляют собой вопросы более захватывающие…,
чем метод логического рассуждения,
согласно которому индивид всегда поддерживает
баланс между удовольствиями и страданиями
при данных условиях…»

Т. Веблен.
Ограниченность теории предельной полезности

Опираясь на эволюционные методы, автор рассматривает становление и развитие институтов в примитивных и эпохах неолита. Анализируется преобразование инстинктов в протоинституты и протоинститутов в институты. Институт определяется как синергетическое единство инстинктивного, протоинституционального и строго институционального компонентов.

Ключевые слова: *институты; инстинкты; трансакционные издержки; протоинституты; эволюция.*

Basing on activitary and evolutionary methods, the author considers becoming and development of institutes in primitive and Neolithic epochs. The transformation of instincts to protoinstitutes and protoinstitutes to institutes is analyzed. The institute is determined as synergetic unity of instinctive, protoinstitutional and strictly institutional components.

Keywords: *institutions; instincts; transaction costs; protoinstitutes; evolution.*

Коды классификатора JEL: B52, D02.

Научное определение любой категории является не столько текстуальным, сколько контекстуальным. С одной стороны, сама категория выбирает и формирует адекватный себе контекст. К примеру, теоретическое пространство трудовой стоимости оказалось чуждым и не привлекательным для предельной полезности, и она сформировала свое

© В.Н. Тарасевич, 2010

собственное. С другой стороны, контекст формирует и определяет смысл категории, позволяя не только его понять, но и объяснить, не только постулировать, но и вывести. Разные контексты формируют соответствующие нетождественные смыслы данной категории и таким образом обогащают ее содержание независимо от того, являются ли они взаимозаменяемыми, конкурирующими или взаимодополняемыми. Так, различия в определениях института в работах Дж. Серла, Дж. Ходжсона, В. Ефимова (*Серл* 2007, 5–27; *Ходжсон* 2007, 28–48; *Ефимов* 2007, 49–67) во многом проистекают из различий избранных ими исследовательских контекстов — аналитико-философского, методолого-терминологического и интерпретативно-эмпирического соответственно. В настоящей статье представлена попытка использования деятельностно-эволюционного научного контекста для *выведения*, *объяснения* и *определения* категории «институт». С этой целью привлекаются необходимые материалы первобытной и неолитической истории человечества.

РЕТРОСПЕКТИВА

«Старому», или классическому[1], институционализму и его прямому наследнику — новому институционализму принято отказывать в приверженности *строгой* методологии, наличии основополагающей теории и зрелого методического инструментария[2]. Но изначальный бунт против ортодоксии, *размытость гносеологического контекста* и отсутствие привычного собственного «жесткого ядра» способствовали свободному творческому поиску и появлению в его результате ряда перспективных теоретико-методологических находок. *Прежде всего*, опираясь на некартезианскую прагматическую философию, Т. Веблен, Дж. Коммонс и У. Митчелл акцентировали внимание на поведенческой роли во многом иррациональных привычек и инерции, избрав таким образом объектом изучения не только *homo institutius*, но и целостного человека, а следовательно, — экономику «в контексте». *Во-вторых*, институт становится базовой категорией. Правда, определение института Т. Вебленом как привычного образа мышления людей, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго (*Веблен* 1984, 202), вряд ли напоминает коллективную деятельность, призванную контролировать индивидуальную деятельность, т. е. определение института Дж. Коммонсом. Но корректно ли упрекать родоначальников в различии трактовок, если институт изначально был призван отразить настолько богатую реальность, что требуемый уровень универсальности его идентификации не достигнут и по прошествии столетия[3]? Риторический вопрос.

В-третьих, «все институты, — писал Т. Веблен, — можно в той или иной мере назвать экономическими институтами. И это неизбежно, поскольку точкой отсчета служит органическая целостность всех мыслительных стереотипов, сформированных в прошлом…» (*Veblen* 1961, 72–73). В этом фундаментальном положении узнаваема идея взаимодействия и глубокого взаимопроникновения сфер человеческой жизне-

[1] Предложенный А. Московским термин «классический» представляется более содержательным, ибо именно в работах родоначальников институционализма на рубеже XIX–XX веков были сформулированы базовые постулаты самостоятельного направления мировой экономической мысли.

[2] По мнению Дж. Ходжсона, «в период между двумя мировыми войнами институционализм был фактически господствующей школой американской экономической мысли. Он уступил место неоклассическому формализму отчасти по той причине, что пренебрег задачей разработки собственной основополагающей теории» (*Ходжсон* 2003, 52–53).

[3] Например, Дж. Ходжсон определяет институт и как долговечную систему сложившихся и укорененных правил, которые придают структуру социальным взаимодействиям (*Ходжсон* 2003, 11; *Ходжсон* 2007, 42), и как социальную организацию, которая посредством традиции, обычая или правовых ограничений формирует долговременные рутинизированные схемы поведения (*Ходжсон* 2003, 37). Как видим, в представленных определениях различий не меньше, чем сходных черт.

деятельности. Это означает, что экономические институты универсумны, могут иметь преимущественно неэкономическое происхождение, *а любой экономический феномен в той или иной мере институционален*.

Неоинституционализм имеет вполне *определенный гносеологический контекст* и потому небезосновательно рассматривается как обобщенный неоклассический подход (*Шаститко* 2003, 34). На наш взгляд, его становление и развитие является результатом двуединого процесса: неоклассического империализма и неэкономического ответа на его вызовы. Последний проявляется, в частности, в прорыве «защитной оболочки» неоклассики и коррозии ее «жесткого ядра». Соответственно неоинституционализм может быть представлен в качестве формы и результата движения противоречия между узко рационалистической методологией неоклассики и неадекватными ее эвристическому потенциалу объектами. Пытаясь освоить последние, подчинить их своему «уставу», она постепенно теряет собственную идентичность.

Разумеется, сущностного перерождения пока не произошло. Неоклассике удается удерживать институты на службе *homo oeconomicus*, предпочитающему спонтанный порядок организованному. В чем это выражается? *Прежде всего*, само определение институтов как «правил игры» (Д. Норт), набора неформальных и формальных норм и механизмов принуждения к их исполнению, подчеркнуто операционально и функционально. В таком виде они значимы лишь для объяснения поведения *экономических* субъектов и влияния на принимаемые ими решения относительно эффективности использования ресурсов. Поэтому практически исчерпывающими выглядят информационная и распределительная функции институтов.

Во-вторых, весь набор норм и правил выстраивается по камертону рациональности как «супернормы». Поэтому те или иные институты выступают и предпосылкой рационального поведения экономического субъекта, и результатом выбора последним из наличного набора опять же по критерию рациональности. *В-третьих*, альтруистическое, или жертвенное, поведение (*Ходжсон* 2000, 40) остается вне поля зрения неоинституционалистов. Неформальные нормы изучаются преимущественно в формализованном виде и оцениваются в координатах экономических издержек и выгод.

И все же, несмотря на приверженность «жесткому ядру» неоклассики, неоинституционализм ей не тождественен. Не без влияния классического институционализма ему удается наблюдение за экономическим субъектом не только через неоклассическую призму. В результате у последнего обнаруживаются некоторые новые качества: он обретает определенную систему прав собственности, осваивает статус системно устроенной организации со своими рутинами, обменами, контрактами; жизненно важными для него становятся не только традиционные показатели — цена, издержки, прибыль, но и трансакционные издержки, качество, штрафные санкции, соблюдение контракта и т.д. (*Шаститко* 2003, 33). Хотя эволюция институтов рассматривается преимущественно в виде процесса формализации неформальных норм, это — шаг вперед в сравнении с ортодоксальной равновесностью.

Итак, сила и слабость классического и нового институционализма проистекает из отсутствия у него точно очерченного контекста, достаточно строгой и завершенной методологии в не меньшей мере, чем сила и слабость неоинституционализма — из наличия таковых (картезианско-неоклассических).

ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ И ГИПОТЕЗЫ

Эмпирический анализ табу, культов, ритуалов, обрядов, обычаев, привычек, традиций, норм, правил, рутин, принципов и других артефактов, непосредственно связываемых с институтами, делает правомерным предположение об их *универсум-*

ном происхождении и содержании (*Тарасевич* 2004, 48–51). Органически вплетаясь в экономическую, экологическую, социальную, духовную и политическую сферы универсума, *субстанционально* институты не могут быть определены как только лишь экономические, экологические, социальные, духовные или политические. Разумеется, невозможно отрицать наличия институтов собственно экономических, но и они не существуют иначе, как в универсумном темпоральном пространстве.

Поскольку институты универсумны, а универсум институционален, искомый гносеологический контекст должен быть и сомасштабным универсуму, и приложимым к его отдельным сферам, прежде всего, экономической. На наш взгляд, указанным требованиям близка творческая составляющая теории человеческой деятельности и деятельностного подхода, которая активно развивается не только в экономической науке, но и в современной философии, психологии, социологии[4] и отвечает постнеклассическим научным стандартам саморазвития и самоорганизации, неустойчивости и нелинейности, междисциплинарности и открытости. Как известно, именно эти стандарты адекватны изучению сверхсложных человекоразмерных систем универсумного типа. Поскольку жизнедеятельность является и способом их упорядочения, и способом существования человека, то вполне правомерной представляется гипотеза *о жизнедеятельности как субстанции, основании и среде институтообразования,* а следовательно, и *о принципиальном соответствии универсумики*[5] *институтов универсумике жизнедеятельности.* Разумеется, не исключается самостоятельное изучение институциональной среды и оснований самой жизнедеятельности.

Разработка указанной гипотезы предполагает опору на некоторые исходные понятия и постулаты. В *жизнедеятельности* с известной долей условности можно выделить две ключевые взаимосвязанные составляющие: *поведение* и *деятельность*. В поведении необходимо различать собственно поведение (поведение в узком смысле) и поведение человека (поведение в широком смысле). *Собственно поведение* — это цепь реакций биологического организма на внешние и внутренние раздражители, причем каждое последующее действие определяется предыдущим и наступает с его окончанием. Такое поведение *досознательно и бессознательно*, а потому представляет собой совокупность инстинктов, безусловных и условных рефлексов, реакций, стереотипов, установок и иных врожденных и генетически наследуемых психофизических образований.

Поведение человека — это, прежде всего, его активность как *биологического* вида, и в этом смысле отвечает стандартам собственно поведения. Но оно неизбежно несет на себе печать многотысячелетней трансформации в *деятельность* и соответствующей социализации человека, а потому включает не только усложненное бессознательное, но и *чувственно-сознательное*, а также адекватное ему *подсознательное* на-

[4] По мнению Л. Хольцмана, концептуальный каркас философской теории деятельности, заложенный К. Марксом, Л. Выготским и Л. Витгенштейном, настолько современен, что способен активизировать, «одеятельностнить» постмодернизм (*Хольцман* 2006, 24–34). Хотя Э. Гидденс не отрицает, что социальные институты формируются в ходе регулярной практической деятельности и под влиянием последней (*Ходжсон* 2000, 210), в западной социологии в целом, в отличие от отечественной, деятельностный подход изначально более функционален. Так, в «редакции» того же Э. Гидденса он вполне применим для соединения господствующих и конкурирующих структуралистской и феноменологической парадигм общественной динамики. По мнению В. Тамбовцева, это позволяет существенно приблизить его к позициям неоинституциональной экономической теории (*Тамбовцев* 2004, 115–116). Претендующая на анализ реального экономического поведения людей *behavioral economics*, была бы невозможной без фундаментальных исследований в области когнитивной психологии. Дж. Ходжсон убежден в необходимости разработки «такой теории человеческой деятельности, которая не опиралась бы существенно или тем более исключительно на рационалистические механизмы и предпосылки» (*Ходжсон* 2000, 159).

[5] В данном случае термином «универсумика» обозначены универсумное строение и структура сверхсложной системы человеческих институтов.

чала человеческого духа. Порождая деятельность и оставаясь самим собой, поведение под влиянием своего детища становится иным.

Деятельность — это сознательное и целенаправленное изменение, преобразование человеком универсума (природы и общества) и самого себя. «Классическая наука и ее методология абстрагируется от деятельностной природы субъекта, в неклассической эта природа уже выступает в явном виде, в постнеклассической она дополняется идеями социокультурной обусловленности науки и субъекта научной деятельности» (*Степин* 2003, 15) и самой деятельности. В этом постнеклассическом контексте содержание и строение человеческой деятельности представляется более сложным, чем предполагал К. Маркс. При ближайшем рассмотрении оказывается, что марксов конкретный труд двойственен. С одной стороны, он является *опредмечивающим* трудом, создающим потребительные стоимости (продукты). С другой стороны, конкретный труд есть *очеловечивающий* труд, создающий самого человека. Очеловечивание (распредмечивание) означает превращение определений объекта, условий, процесса и результата труда в том виде, в котором они существуют в себе и для себя, в сущностные силы человека, овладение человеком их скрытыми свойствами. Это и есть *собственно деятельность*.

Поскольку и опредмечивание, и очеловечивание являются не только производством конкретных свойств и характеристик продукта и сущностных сил человека соответственно, но и требуют вполне определенных затрат физиологической и духовной энергии человека, то наряду с *конкретной* составляющей важно выделять и составляющую *абстрактную*, прообразом которой является марксов труд вообще.

Далее. С одной стороны, целенаправленное *непосредственное опредмечивание* в сфере производства продукта (материальное производство) сопровождается *опосредованным очеловечиванием*, ибо, производя продукт, человек развивает собственные сущностные силы. С другой стороны, *непосредственное очеловечивание* (самоочеловечивание и взаимоочеловечивание) в сфере производства человека (нематериальное производство или социальная сфера) сопровождается *опосредованным опредмечиванием*.

Наконец, современные реалии позволяют различать в самом опредмечивании по крайней мере две составляющие: классическую *искусственно опредмечивающую* (продуктообразующую), то есть формирующую искусственную природу, и *естественно опредмечивающую,* или природовоспроизводящую, экологическую; а в очеловечивании — *социоочеловечивание* (в образовании, науке, политике, социальном обеспечении, культуре) и *биоочеловечивание* (в медицине, физической культуре, спорте). Более конкретными формами очеловечивания являются духовная, социальная, политическая и институциональная деятельность.

Таким образом, человеческая деятельность предстает как сложная система составляющих и их взаимосвязей. Но реальный человек целостен, и вне единства сознательного бес- и подсознательного начал не существует. Его поведение является деятельностным, а деятельность — поведенческой. Поэтому каждая составляющая, элемент, акт деятельности, так же как и поведения, жизнедеятельностны.

Жизнедеятельность *упорядочивает* универсум и общество, противостоит их чрезмерной хаотизации, обеспечивает повышение уровня их самоорганизации и негэнтропийности[6]. Но какая из ее составляющих функционально в большей мере, чем иные,

[6] Упорядочение включает ряд взаимосвязанных базовых блоков: ограничивающий, функционирования, развития, управляющий, коммуникации, легитимационный. Каждый из них формирует соответствующие типичные составляющие. Например, упорядочение, как функционирование, предполагает сохранение, фиксацию, упрочение и оптимизацию. Разрешение, запрещение, ограничение, санкционирование являются необходимыми элементами упорядочения, как ограничения. Возможны различные сочетания указанных составляющих (Подробнее см.: *Тарасевич 2002*).

«ответственна» за упорядоченную самоорганизацию и саморазвитие? Правомерно предположить, что — *институциональная*, непосредственным результатом которой являются *институты как определенные порядки и способы, механизмы упорядочения жизнедеятельности*[7]**,** *как средоточие ее сознательного, бес- и подсознательного начал*. Жизнедеятельность способна упорядочивать универсум в той мере и постольку, в какой мере и поскольку упорядочивается посредством институтов.

Институциональной составляющей жизнедеятельности присущи все жизнедеятельностные атрибуты (средства, предметы, цель, субъекты, объекты, процесс, функции, результаты и т. д.), а ее взаимодействие с иными составляющими рождает соответствующие *базовые* институты (например, экономические институты непосредственного естественно опредмечивания, социальные институты опосредованного искусственно опредмечивания, духовные институты непосредственного самоочеловечивания и т. д.), которые выступают ключевыми элементами институциональной универсумики и институциональной архитектоники[8].

Институциональная *универсумика* представляет собой безусловную (безотносительно к каким-либо особым условиям и предпосылкам) и полную совокупность институтов, а также их непосредственных и опосредованных системообразующих взаимосвязей[9]. Институциональная *архитектоника* является неотъемлемой составляющей институциональной универсумики, но, в отличие от нее, включает только непосредственно системообразующие институты и их взаимосвязи, состав которых зависит от вполне определенных условий и предпосылок. К примеру, институциональная архитектоника переходной экономики не может быть аналогична архитектонике экономики развитой. Архитектонике имманентны генетические, автопоэтические, коэволюционные, коммуникативные и эпигенетические взаимосвязи институтов, обеспечивающие ей большую степень стройности, строгости и завершенности, но менее значимые параметры сложности в сравнении с универсумикой. Следовательно, институциональная архитектоника систем универсумного типа может быть не вполне соразмерной уровню их сложности, а потому и отражать ее не вполне адекватно.

ИНСТИНКТЫ

Хорошо известный факт обращения А. Смита, А. Маршалла, Дж. М. Кейнса, М. Фридмена, Ф. Хайека для разработки своих теорий к иррациональным по своей природе феноменам бессознательного, прежде всего инстинктам, может показаться парадоксальным лишь на первый взгляд. Чаще всего последние выступают в роли аксиом, исходных предпосылок и связующих блоков научного дискурса (*Ольсевич* 1999, 68). Тому имеются вполне рациональные объяснения. Вот пример. Инстинктивное поведение направлено на удовлетворение базовых, витальных потребностей живого существа. Экономическая же наука изучает в том числе и *способы* удовлетворения указанных *человеческих* потребностей, имея в виду, в первую очередь, производство

[7] По мнению Дж. Мерфи, Аристотель разграничивал три типа упорядоченности в человеческой жизни: Природу, Обычай и Соглашение. Г. Шмоллер вполне в духе Аристотеля пояснял, что «под политическими, правовыми и экономическими институтами мы понимаем особый… порядок общественной жизни, направленный к определенной цели и обеспечивающий устойчивые рамки для непрерывной деятельности» (*Ананьин* 2005, 99, 116).

[8] Очевидно, институты подчинены диалектике общего, особенного и единичного. Так, традиции, обычаи, привычки, принципы и подобные им институты по своей природе универсумны и всеобщи, но в различных сферах, например, экономической, проявляются особым образом, а экономические акторы, как их индивидуальные носители, демонстрируют уникальные формы и способы их реализации. Кроме того, институты «одновременно и предопределены… обществом, и являются следствием деятельности каждого из индивидов. Налицо диалектика общего и единичного» (*Нуреев* 2007, 75).

[9] О системообразующих взаимосвязях подробнее см.: *Тарасевич В.* (2002). Экономическая синергетика: концептуальные аспекты // Економика і прогнозування. № 4. С. 56–69.

соответствующих благ. Поэтому вполне логичны предположения о влиянии тысячелетиями эволюционировавшего инстинктивного поведения на осознанную человеческую деятельность, а тем более — на человеческое поведение.

По мнению П. Сорокина, непосредственной причиной всякой *революции* всегда было *увеличение подавленных базовых инстинктов большинства населения*, а также невозможность даже минимального удовлетворения базовых потребностей. Репрессия инстинктов — пищеварительного, собственнического, самосохранения, полового, свободы, самовыражения и других — приводит к попранию существующих социальных норм. К примеру, репрессированный пищеварительный инстинкт оказывает давление на те тормоза, которые удерживают человека от воровства, лжи и т.п. И тот, кто никогда не крал, становится вором и бандитом; кто всегда соблюдал закон, порывает с ним. Биологизированное человеческое поведение обрушивает существующий социальный порядок (*Сорокин* 1992, 268–294). Но и «реформы не должны попирать человеческую природу и противоречить ее базовым инстинктам» (*Сорокин* 1992, 271).

Вспомогательными условиями — слагаемыми революционного взрыва П. Сорокин называет подавление у большинства людей их импульса к борьбе и соревновательности, творческой работе, приобретению разнообразного опыта, потребности в свободе (*Сорокин* 1992, 273), иными словами, процессов *очеловечивания,* или *социализации человека*. Противоречие между уровнем реальных и потребных процессов очеловечивания, с одной стороны, и существующим порядком социализации биологического, в том числе инстинктов, с другой, обостряется всякий раз, когда формы его движения становятся все более неадекватными, а реформирование общественного порядка все более запаздывает. Антагонизм, как результат такого обострения и запаздывания, порождает революцию и снимается ею. Исторический процесс социализации человека предполагает формирование все более очеловеченного общественного порядка реализации его (человека) биологической природы.

С учетом вышеизложенного правомерным представляется вывод *о всеобщем влиянии бессознательных психофизических образований человека на его социальную природу и общественный порядок.*

Определенным образом указанный вывод подтверждается генетикой поведения и ее сравнительно новым направлением — генетикой личности. Так, достоверно установлено, что преимущественно генами, как биологическими носителями бессознательных психофизических образований и феноменов, определяется множество психологических и интеллектуальных качеств человека, в том числе активность и пассивность, мнительность и тревожность, экстравертность и интравертность, самостоятельность и зависимость, альтруизм и эгоизм, агрессивность, сексуальность. В значительной мере генетически детерминируемыми считаются и такие, казалось бы, социально обусловленные особенности человека, как отношение к смертной казни, политические предпочтения (консерватизм, либерализм и т.д.), музыкальные вкусы (классическая, легкая или электронная музыка), предпочтительный вид отпуска, криминальное поведение. Доказано значительное генетическое влияние на различия между когнитивными особенностями взрослых индивидов. Существуют значительные генетические различия между социальными группами. Не исключено, что в ближайшем будущем будут установлены молекулярные особенности генов, приводящие к ярким поведенческим межэтническим различиям[10].

Вышеизложенное свидетельствует о наличии особого *генного механизма* влияния психофизических образований человека на его социальную природу. Это означает, что успехи генной инженерии и расшифровка генома человека сулят большие возможно-

[10] Подробнее см.: *Вельков В.* (2003). Куда идет эволюция человечества? // Человек. № 2. С. 16–26.

сти искусственного конструирования не только биологических, но и — посредством их — социальных характеристик человека. В поисках ответов на вопрос об оправданности подобных действий важно понять истоки и основания психофизических образований человека, с тем чтобы эксперименты с кроной не обернулись патологией или уничтожением корней человеческого существования.

Биологическая наука утверждает, что главными механизмами эволюции являются естественная (спонтанная) генетическая изменчивость и естественный отбор. В конечном итоге именно им обязаны своим появлением гоминиды. Изменчивость возникает из-за того, что при передаче генетической информации между поколениями в ДНК происходят случайные изменения в генах. Те организмы, которые из-за таких изменений оказываются более приспособленными к среде, выживают и размножаются. А менее приспособленные постепенно исчезают с лица Земли (*Вельков* 2003, 16).

Но почему происходят эти случайные изменения? Что является их субстанцией? Живой организм так или иначе реагирует на внешние и внутренние раздражители, ведет себя пассивно или активно, но в любом случае либо адаптируется к окружающей среде и к себе самому, либо погибает. Тот или иной тип, характер реакций, являющийся оптимальным результатом миллионократного их повторения в различных вариациях, в конечном итоге запечатлевается в генах как биологических носителях. Разумеется, возможны и их случайные модификации. Но они являются результатом не каких-то потусторонних сил, а реального многообразия поведенческих актов организма. Следовательно, *инстинкты только потому упорядочивают собственно поведение, что являются его (поведения) имманентным историческим результатом и составляющей.* Собственно поведение является инстинктивным потому, что инстинкты суть поведенческие образования, результат эволюции и самоорганизации поведения. Вместе с поведением эволюционируют и инстинкты.

ПРОТОИНСТИТУТЫ

Как известно, в начале четвертичного периода в обострившейся конкуренции за ресурсы выживания австралопитеки оказались менее приспособленными к лесной жизни, чем человекообразные обезьяны, и были вытеснены в саванну (*Моисеев* 1999, 6). Здесь они не вымерли, поскольку их поведение и система инстинктов продемонстрировали значительную эластичность к необходимым изменениям в совершенно иной среде[11]. Усилившаяся вследствие обострения естественного отбора поведенческая активность австралопитеков интенсифицировала *удлинение цепочек инстинктивных реакций, их самосборки и комбинации.* Сложные взаимодействия инстинктов самосохранения, пищеварительного, продолжения рода, а также стадного инстинкта, который весьма силен уже у обезьян и прегоминид, выступили в качестве катализаторов охотничьего инстинкта австралопитеков и их более тесного объединения в стада (*Румянцев* 1981, 65). *Стадо* становится условием не столько размножения, как это было у обезьян, сколько выживания и экспансии, стихийно восполняя относительную слабость каждой отдельной особи. Стадное поведение австралопитека и, прежде всего, *охота* придали антропосоциогенезу новый импульс.

В хорошо известных фактах использования камней, палок, костей и других необработанных природных предметов, огня, примитивной организации загонной охоты на крупных зверей, устройства стоянок и жилищ, появления прямохождения, зародышей

[11] На наш взгляд, проявившаяся таким образом *закономерность большей эластичности к изменениям менее адаптированных субстанций и феноменов* характерна и для процесса институтообразования. В частности, в переломные эпохи ресурсы институциональной архитектоники могут быть недостаточны для выживания соответствующего общественного порядка, и решающую роль в его судьбе могут сыграть «неархитектоничные» элементы институциональной универсумики.

речи, роста объема мозга и других нужно видеть не только элементы *самоотрицания* естественного отбора и собственно поведения в *высшей* точке их развития в животном мире. Усложнение системы инстинктов и их взаимодействий достигает своего относительного предела, и дальнейший прогресс на основе существующей архитектоники инстинктов становится невозможным[12]. Указанные факты свидетельствуют о разрывах в инстинктивных цепочках и появлении в этих разрывах, а также на границах самих цепочек *элементов*, а затем и *цепочек целенаправленных действий,* то есть *преддеятельности*, обеспечивающей более быструю и эффективную адаптацию. Цепочки инстинктивных реакций, в том числе с «вкраплениями» цепочек целенаправленных действий, представляют собой *метаповедение*, как переходную реальность между собственно поведением проточеловека и человеческим поведением. Интегрируя собственно поведение как относительно самостоятельную составляющую, *метаповедение* вместе с постепенно обретающей относительно самостоятельный статус *преддеятельностью* формирует *протожизнедеятельность*.

Протожизнедеятельность становится предпосылкой, условием и основанием постепенной трансформации стада в кровнородственную общину. В ней безусловно доминирует бессознательное, в которое вплетаются (вероятно, в начале гетерофобически, симбиотически, а затем и коэволюционно) зародыши сознательного. Жесткие инстинктивные реакции в начале дополняются, а затем постепенно вытесняются способностями гоминидов строить все более удлиняющиеся цепочки целенаправленных действий, то есть решать достаточно сложные ситуативные задачи, изобретая новые способы и порядок действий, адекватные новым условиям.

Это означает, что варианты указанных способов, порядка действий, например оборудования стоянки, *предварительно* возникают в нервном субстрате, а сами реальные действия осуществляются в соответствии с отобранным порядком или способом. Наиболее приемлемые и эффективные из них становятся привычными *стереотипами, образцами* или *паттернами.* Последние уже не исчезают бесследно с завершением действия, а «консервируются» в нервном субстрате до востребования и по сути становятся сущностной человеческой силой. Если общность или особь сталкивается с однотипными задачами, то решение не вырабатывается каждый раз заново, а «включается» как готовое. Таким образом, носитель, «вместилище» «копилки» паттернов остается прежним, обычным и для инстинктов — нервная ткань[13], но сами паттерны, хотя первоначально и встраиваются в цепочку инстинктивных реакций, уже не являются собственно инстинктами.

Как продукты преддеятельности, паттерны известным образом направляют, регулируют, задают параметры организации, одним словом, *упорядочивают* ее и в этом смысле являются простейшими *прединститутами*, вернее, одной из их разновидностей. Результатом метаповедения выступают *метаинстинкты,* объединяющие собственно инстинкты и инстинкты с инкорпорированными в них паттернами. Взаимодействующие в процессе протожизнедеятельности *прединституты* и *метаинстинкты* образуют ***протоинституты***[14] и практически сливаются в них.

В отличие от инстинктов, прединституты и протоинституты как тотальность не закрепляются генетически, но изначально транслируются от особи к особи, от общности к общности, от поколения к поколению (генерационно) посредством нервной ткани.

[12] Не исключено, что отдельные инстинкты продолжают усложняться, в том числе под влиянием целенаправленных действий, а также в порядке компенсации ослабления других инстинктов.

[13] Подробнее см.: *Шалютин Б.* (2003). Общество произошло от обезьяны. Проблемы начала и «верхней границы» антропосоциогенеза // Человек. № 3. С. 12, 14.

[14] Конкретными видами протоинститутов являются табу, культы, ритуалы, обряды, обычаи, привычки, традиции и другие артефакты, объединяющие не менее конкретные метаинстинкты и прединституты.

Субстратизируясь в нервной системе одного организма, они могут восприниматься и субстратизироваться в нервной системе другого организма посредством подражания и элементов обучения. Вероятно, важная роль в подобной трансляции принадлежит зарождающемуся *подсознательному*.

Таким образом, у предков современного человека, которые остаются биологически теми же животными, впервые в истории возникает и прогрессирует устойчивый надындивидуальный адаптационный механизм, не имеющий генетического закрепления (*Шалютин* 2003, 12) и опирающийся не на инстинкты, а на прединституты и протоинституты. Последние не возникают из «междумировых пространств», где, как известно, обитают боги Эпикура, а являются *результатом* сложнейшей и мало изученной *трансформации инстинктов*.

Взять, к примеру, протоинституты табуитета. К. Лоренц установил существование «инстинкта волка» у млекопитающих, которых природа наделила смертоносным орудием: если волк проигрывает в боях за самку, он подставляет свою шею победителю. И тогда последний сохраняет ему жизнь, необходимую для популяции. У предка человека такого инстинкта быть не могло, и поэтому изобретенные примитивные орудия стали использоваться в «рыцарских» схватках и войнах с иными общностями за кормовую территорию. Гибли, разумеется, не самые сильные, а самые умелые, но менее сильные. Умение найти нужный кремень, обработать и превратить в орудие требует совсем иных качеств, чем умение использовать орудие в драке. В естественном отборе на уровне популяций побеждали те общности, которые сохраняли своих умельцев и, благодаря этому, обладали лучшими орудиями, более дисциплинированными «боевыми порядками» и т.д. (*Моисеев* 1999, 7; *Моисеев* 2000, 126). Так, в подавлении инстинктами самосохранения, пищеварительным и продолжения рода инстинкта агрессии по отношению к кровным родственникам, и утверждается важнейший протоинститут — *табу «не убий»*. Вероятно, именно преддеятельность обнажила и серьезную опасность инцеста для выживания общности кровных родственников и стимулировала появление соответствующего табу.

Изначально в протосоциальную общность включались не только особи, но и *тотем* — священные животные и/или растения. Связь табу и тотема является первоосновой выработки правил межобщинного обмена женщинами для продолжения рода, спорадического и хаотического обмена дарами природы, различных «родственных» обменов с окружающей средой (например, жертвоприношений, санкционирующих охоту) (*Петров-Стромский* 2000, 157), а также возникновения соответствующих *культов*. В контексте Большой истории *тотем — табу — культ* представляют важный *начальный* этап продолжающегося и поныне процесса ограничения и подавления институтами ненасилия инстинкта агрессии, институтами конкуренции — некоторых животных форм инстинкта состязательности, а более обобщенно — формирования институтов морали.

Протосоциальное подавление одних инстинктов сопровождается началом протосоциальной «канализации» иных. Так, «слитность» некоторых видов и операций преддеятельности с отдельными членами общности свидетельствует о том, что над собственническим инстинктом надстраиваются или на границах его цепочки появляются зародыши отношений собственности — личного и коллективного присвоения человеческих сущностных сил: и опредмеченных в примитивных орудиях и рисунках, и запечатленных («очеловеченных») в нервном субстрате.

Итак, важным следствием и своеобразным «полем» протосоциального подавления и/или «канализации» инстинктов, их включения в метаинстинкты, симбиотического, коэволюционного или иного сочетания метаинстинктов и прединститутов стали такие

базовые протоинституты, как табу, культ, ритуал, обряд, обычай, а позднее — традиция и привычка. В экстазах полуинстинктивного ритуала, обряда утверждаются две изначальные стороны сознательной жизнедеятельности: отказ от непосредственного удовлетворения животного вожделения (Ю. Бородай удачно назвал это аскезой) и переживание — представление абсолютной сверхъестественной ценности ритуальных, обрядовых *норм*, артикулируемых и осмысляемых как основной миф данной общности (*Петров-Стромский* 2000, 157).

Подоплека абсолютной ценности тех или иных конкретных протоинститутов и позднее рожденных ими моральных норм достаточно проста — будучи естественно и протосоциально отбираемыми из многих иных и «отшлифовываясь» тысячелетиями, они обеспечивали *выживание рода*, в том числе за счет смертей отдельных особей, а также поддержки уже «нетрудоспособных», как своих живых носителей. Например, *совесть*, понимаемая как личная ответственность индивида перед группой, с позиций филогенеза представляет собой продолжение и развитие на социально-психологическом уровне того биологического феномена, который на стадии формирования и в течение всей истории существования животного стада специфическим образом стимулировал индивидуальные действия особи в пользу всей популяции[15].

Таким образом, протоинституты как целостные образования не являются инстинктами и генетически не наследуются. В рассматриваемый исторический период их юности они не рефлексивны, не предполагают осознанных воспоминаний о прошлом и передачу в знаках и документах, то есть не обладают ключевыми характеристиками собственно институтов. Как противоречивое единство метаинстинктов и прединститутов, они не присущи животным, но наличествуют у всех ближайших предков современного человека, посредством подражания и элементов обучения самовоспроизводятся и транслируются от поколения к поколению, обеспечивая преемственность антропосоциогенеза. Но уже в этот период протоинституциональное *общее* начинает существовать в *особом* и посредством его. Вмещающий ландшафт и климатические условия оказали определяющее влияние на естественные характеристики зарождающихся рас и этносов, способствовали формированию соответствующих особенностей их протожизнедеятельности и протоинститутов[16].

Какова историческая роль протоинститутов? На наш взгляд, они обеспечивают единство и преемственность эволюции рода *homo*, его идентичность по отношению к человекообразным обезьянам, несмотря на особенности многочисленных протосоциальных общностей, являются важными истоками современных общечеловеческих ценностей, единения человека и природы. В революционные эпохи крушения формальных институтов протоинституты препятствуют необратимому срыву общества в тварное состояние, выполняют важную функцию обуздания животных инстинктов, охранения социального от биологического, трансляции социальных по своей природе деятельностных паттернов.

Протоинституты — не только сугубо исторический факт, но и современная реальность. Подобно инстинктам, они не уходят в небытие, а продолжают оказывать упорядочивающее влияние на жизнедеятельность. Изначальная закрепленность протоинститутов посредством нервной ткани сохраняется. Следовательно, современный человек, как и его предок, является *непосредственным* носителем протоинститутов, а их генерационная трансляция возможна и необходима только в результате живого и не обязательно вербального контакта, ничем не опосредованной связи между людьми.

[15] Подробнее см.: *Гримак Л.* и *Кордобовский О.* (2003). Совесть — эволюционно сложившийся вид аутогенеза // Человек. № 4. С. 41.

[16] Именно специфические традиции в обработке палеолитических орудий рассматриваются некоторыми учеными в качестве оснований для выделения первых этнических провинций (*Плахов* 1982, 169).

В данном случае речь идет не только о воспитании детей дошкольного возраста, но о взаимоочеловечивании в широком смысле.

Очевидно, именно такому характеру связей адекватно *подражание*, при котором непосредственная трансляция протоинститутов обеспечивает преемственность собственных оснований человека и общества, предохраняет их от резких срывов идентичности. Вербальное же подражание, состоящее в некритическом копировании чужих протоинститутов, запечатленных не в нервном субстрате, а в искусственных носителях (право, закон), чревато образованием поверхностных формальных норм, неадекватных и даже антагонистичных реальным «своим», «почвенным» протоинститутам. Следовательно, опосредованный характер человеческих связей, в том числе опосредованная трансляция, требует более сложных механизмов и процедур, чем протоинституциональное подражание.

СОБСТВЕННО ИНСТИТУТЫ И ИНСТИТУТЫ

Усложнение условий и постепенная индивидуализация охоты, прежде всего на средних и мелких животных, начало их одомашнивания, появление лука и стрел, многочисленных микролитов, углубление специализации орудий труда теперь уже как доминирующих рабочих органов человека, освоение все менее благоприятных территорий, постепенный переход многих общин к сезонно-оседлому образу жизни, утверждение патриархата сопровождались кардинальными сдвигами в протожизнедеятельности и протоинститутах.

Преддеятельность становится все более регулярной, систематичной, и разделенной, начинает развиваться на своей собственной — сознательной — основе и в этом смысле рождает *деятельность*. В то же время в метаповедении происходит дальнейшее усложнение бессознательных инстинктивных реакций, более значимым становится чувственное сознательное и соответствующее ему подсознательное начало. Это означает утверждение *человеческого* поведения. В меру указанных изменений *протожизнедеятельность трансформируется в жизнедеятельность*.

По-прежнему основная масса орудий изготавливается из предметов природы, но уже систематическим становится применение в этих целях искусственных орудий. В процессе их создания удлиняющиеся и усложняющиеся паттерны, как цепочки целенаправленных действий, становятся преобладающими и безусловно ведущими по отношению к бессознательным реакциям и обретают таким образом статус *собственно институтов* (далее — *с-институтов*). Растущему многообразию орудий соответствует многообразие паттернов, начало выделения в них общих, особых и единичных, уникальных составляющих. Невербальные способы их усвоения и трансляции дополняются вербальными. Паттерны всегда опредмечиваются в продукте (орудиях труда, предметах потребления) и/или очеловечиваются в человеке, но только в рассматриваемый период институциональной эволюции человек научается их «прочитывать», распредмечивать.

Очевидно, возникновение этой уникальной способности осознавать характер, содержание и последовательность действий творца (изготовителя) «обязано» существенным изменениям паттернов, которые стимулировали развитие в начале простейших мыслительных операций (например, сравнение различных паттернов и составляющих их действий, операций), а затем — и все более сложных. Видимо, начинается осознание таких общих для всех паттернов структурных элементов, как содержание, условия, субъект, характер, санкции, гарант[17], хотя таковому еще далеко до системности.

[17] Подробнее см.: *Тамбовцев В.* (2004). О разнообразии форм описания институтов // Общественные науки и современность. № 2. С. 108–109.

Под влиянием осознанно развиваемой деятельности утверждается доминирование *традиции* по отношению к табу, культу, обычаю, как не просто *особой реальности*, равноценной особости перечисленных феноменов, а некоего *общего* последних. Преодолевая локальность и автаркичность культа, ритуала, обычая, традиция обеспечивает не только духовную общность расширяющейся общины, ее самоидентификацию в ряду иных общин, но и *упорядочивает*, опосредствует практически всю ее жизнедеятельность. Поэтому впечатляющий перечень функций традиции — фиксирующая, регламентирующая, запрещающая, интегрирующая, информационная, коммуникативная, эвокативная, фасцинации[18] — не может считаться исчерпывающим.

Итак, традиция всеобща и мультифункциональна. Даже паттерны, бурному прогрессу которых традиция обязана своим возвышением, родившись, не могли продолжить свое существование, не будучи освященными ею. Впрочем, и само их рождение, вероятно, требовало освящения. Разумеется, всеобщность традиций не означает их стационарности. Неизбежные изменения традиций, в особенности революционные, как, например, при переходе от матриархата к патриархату, а также их заметные различия у общин, населяющих удаленные территории Ойкумены, сеяли сомнения в их (традиций) незыблемости и священности, инициировали их осознание.

Опредмечивание традиции в сакральных знаках, украшениях, одежде, различных изделиях, ее *олицетворение* в вожде, старейшине, шамане, умение «прочесть» ее содержание в указанных вещах, а также жестах, танцах, расцветке и т.п., утверждение ее вербальной трансляции — все это свидетельства нарастания осознаваемых и сознательных элементов во внутреннем строении традиции. В силу усложнения последней ее усвоение и следование ей чем далее, тем более требует умножения сознательных действий, формируя тем самым духовные предпосылки ее *сознательного изменения*. Вероятно, элементы такового присутствуют уже в кровнородственной общине, в условиях самоуправления и военной демократии, но являются спорадическими, ситуативными и бессистемными. Регулярным же оно становится в *неолитическую* эпоху и связано со многими обстоятельствами, в том числе, с утверждением власти экономически сильных членов общины, осознанием ими своих особых экономических интересов и естественным стремлением к формированию протоинституциональных механизмов их реализации.

Одной из причин неолитической революции Н. Моисеев считал несоответствие норм нравственности открывающимся техническим возможностям, обретенным человеком, иными словами — нарушение глобального *институционально-технического баланса*[19]. С помощью изобретенного метательного оружия став монополистом в мире живого, человек довольно быстро уничтожил всех крупнокопытных и мамонтов — основу своего пищевого рациона, и оказался в условиях жесточайшего ресурсного кризиса (*Моисеев* 2000, 127). Неолитическая революция, таким образом, стала, в известном смысле, необходимым *нравственным* ответом человека на вызовы собственного технического гения, поставившего самого человека на грань выживания.

Она действительно «посрамила» протоинституты собирательства и охотничьего хозяйства, обнажила их ограниченность и пределы. Но утверждение о сопутствующем ей институциональном вакууме было бы некорректным. *Во-первых*, люди не перестали охотиться или использовать дары природы, а потому и востребованность соответствующих протоинститутов не исчезла. К тому же их общечеловеческая составляю-

[18] Подробнее см.: *Плахов В.* (1982). Традиции и общество: Опыт философско-социологического исследования. М.: Мысль. С. 97–110.

[19] Т. Веблен одним из первых обратил внимание на нарастание конфликтов между технологией, воспринимаемой как некий прогрессивный фактор, и институтами, как хранилищами традиционных социальных норм, верований и законных имущественных прав (*Сэмюэлс* 2007, 113).

щая («не убий», «не укради» и т.п.) оказалась незыблемой, иначе была бы утрачена преемственность *человеческого* развития.

Во-вторых, указанные протоинституты оказались нежизнеспособны не абсолютно, а в сравнении с уже родившимися, но еще не зрелыми с-институтами[20]. Очевидно, последние катализировали революционный перелом. Вполне вероятно, и что определенное изменение ряда протоинститутов создало для него некоторые необходимые предпосылки. Это изменение было не достаточным для предотвращения глобального институционально-технического дисбаланса, но необходимым для его последующего восстановления. *В-третьих*, революционные сдвиги, в свою очередь, существенно ускорили трансформацию донеолитических протоинститутов и «взросление» новых с-институтов.

Субстанционально неолитическая революция связана с самоутверждением жизнедеятельности на деятельностных основаниях. Его наиболее характерные признаки хорошо известны — разделение труда и постоянное, систематическое производство прибавочного продукта. Имеются достаточно обширные сведения об их взаимосвязях, а также о первых трех крупных этапах разделения труда. В частности, признается, что именно последнее обеспечило производство прибавочного продукта и, в свою очередь, было катализировано им. Менее разработан *деятельностный* контекст неолитических сдвигов, что неизбежно сказывается на качестве осмысления их институциональной составляющей. Если исследование изначально ограничивается сферой материального производства, то откуда берутся институты?

История убедительно свидетельствует, что сознательное и целенаправленное воздействие человека на природу и на самого себя являются не столько последовательными, следующими друг за другом процессами, сколько параллельными и взаимообусловленными. Поэтому и жизнедеятельность с момента своего рождения предстает *опредмечивающе-очеловечивающей*. Относительное обособление этих составляющих, утверждение их специфического содержания и особых форм является важнейшим неолитическим сдвигом. Выражаясь философским языком, именно благодаря этому двуединству жизнедеятельность узнает себя в себе, отличает себя от поведения животных и таким образом переходит из состояния «в себе» в состояние «для себя».

Разделение опредмечивания есть разделение его субъектов, предметов, орудий, технологий, операций, действий, продуктов и, конечно, паттернов, как простейших *собственно наноинститутов.* Именно носители последних выступили активными субъектами отбора из многочисленных протоинститутов, адекватных себе и соответствующему виду опредмечивания. Собственно наноинституты стали основанием и предпосылкой сознательного выбора и изменения наличных протоинститутов; формирования собственно микро- и мезоинститутов, упорядочивающих соответственно земледельческую, скотоводческую, ремесленную деятельность, а также экономическую деятельность общины в целом.

На фоне признания грандиозности первых трех этапов разделения труда как опредмечивания относительно недооцененным экономистами оказался подобный процесс в очеловечивании. Между тем историческая наука не оставляет сомнений в том, что неолитическая эпоха является и эпохой крупного *разделения очеловечивания*. В последнем достаточно определенно выделяются общественно (социо) очеловечивающая и биоочеловечивающая[21] составляющие, а в первой — наряду с духовной, политической и социальной — институциональная.

[20] С-институты суть результат сознательной деятельности, и в этом смысле они близки прагматическим институтам К. Менгера.

[21] Ритуальные танцы и движения, охота и обучение ее приемам, практика разделки туш убитых животных и тому подобные поведенческие и преддеятельностные акты стали необходимыми историческими предпосылками рождения в неолите прообразов будущих медицины, физической культуры и спорта как более конкретных видов биоочеловечивания.

О зародышевом состоянии *институциональной деятельности* в протоинституциональную эпоху свидетельствует появление ее первых незрелых продуктов — паттернов, включенных в цепочки инстинктивных реакций. В последующем ее содержание усложняется: более развитые паттерны становятся доминирующими по отношению к поведенческим актам, существующие протоинституты начинают осознанно изменяться. Но, вероятно, моментом ее *рождения* следует считать начало сознательного творения *собственно институтов как определенных порядков, а потому и способов упорядочения жизнедеятельности* той или иной общности, прежде всего общины.

Рождение институциональной деятельности является объективным следствием и результатом разделения человеческой жизнедеятельности, нарастания значимости в последней рукотворной, искусственной природы, не подверженной в потребной степени протоинституциональному упорядочению, а также обострения противоречия между нарастающим динамизмом человеческой деятельности и известной консервативностью наличной протоинституциональной универсумики. Изначально институциональная деятельность стала важным элементом движения указанного противоречия, неизбежной спутницей и опосредованного очеловечивания в рамках опредмечивания, и непосредственного очеловечивания в рамках очеловечивания, ибо ни то, ни другое уже не могли прогрессировать в протоинституциональном пространстве, лишенном с-институтов. Вероятно, первоначально субъектами последней были и скотоводы, и земледельцы, и ремесленники, и старейшины, одним словом, в той или иной мере практически все члены общины. Но по мере углубления разделения жизнедеятельности, усложнения самой институциональной деятельности круг субъектов ее зрелых форм стал сужаться, причем, возможно, уже в неолите происходит определенное закрепление ее отдельных функций за вождями, старейшинами, шаманами и другими «нерядовыми» членами общностей[22].

Родившаяся институциональная деятельность активно интегрируется с протоинституциональной составляющей человеческого поведения и образует *институциональную жизнедеятельность*. Содержанием последней становятся осознанная трансформация протоинститутов, сознательное творение с-институтов, отбор необходимых с-институтов и протоинститутов[23], их интеграция, а важнейшим результатом — ***институты**, как противоречивое единство инстинктивной, протоинституциональной и собственно институциональной составляющих.*

Хотя в неолите протоинституциональное упорядочение жизнедеятельности остается доминирующим, в меру ее усложнения возрастает упорядочивающая роль институтов. Разумеется, их специфическое содержание определяется не самой институциональной деятельностью, а ее взаимодействием с тем или иным конкретным видом деятельности, будь то экономическая, духовная, социальная или политическая, и соответствующим видом человеческого поведения.

Так, в неолите существенно интенсифицируются рост и расширение общины, межобщинные контакты и взаимодействия и связанные с этим поиск и реализация *нетрадиционных* способов ведения общественных дел, аккумуляции и распределения прибавочного продукта в интересах общины. Очевидно, представленная в этих конкретных формах (действиях) деятельность является *политической — собственно общественной,* упорядочивающей жизнедеятельность той или иной общности как *целостности.* С усложнением социальной структуры важной формой политической деятельности

[22] С известной мерой условности этот процесс может быть представлен как постепенный переход от физических функций к статусным, по Дж. Серлу (*Серл* 2007, 13).

[23] Очевидно, институциональная жизнедеятельность наследует также подсознательное и неосознанное формирование новых протоинститутов.

становится согласование, оптимизация действий и интересов различных социальных образований (каст, слоев, групп, страт), объединенных в данную общность тем или иным образом (мирным или насильственным). Потребные для этого с-институты продуцируются *политико-институциональной* деятельностью.

Социальная деятельность изначально «ответственна» за формирование указанных социальных образований и упорядочение жизнедеятельности каждого из них. Очевидно, ее сложность и многообразие адекватны процессам социальной стратификации по многим направлениям — имущественному, демографическому, этническому, религиозному и т.п. Но в любом своем «обличье» она становится политической лишь в той мере и постольку, в какой мере и поскольку отвечает интересам и целям, упорядочению жизнедеятельности общности как целого. В противном случае деятельность тех или иных *социальных* субъектов (принадлежащих к соответствующему социальному образованию) является неполитической, а иногда — аполитичной[24].

Подчиняясь собственным потребностям и интересам, правящая верхушка социальных образований становится активным субъектом *социально-политико-институциональной* деятельности — трансформации традиций и сознательного творения *микроинститутов*, призванных упорядочивать жизнедеятельность данного конкретного образования, отличать ее от других, и соответствующих *мезоинститутов*, которые, по замыслу их творцов, должны были бы обеспечить потребную им (творцам) жизнедеятельность общности в целом[25]. Вероятно, политические с-институты первоначально, в условиях безусловного доминирования эгалитарности, формируются непосредственно, а позднее — становятся результатом взаимодействия микроинститутов различных социальных групп.

Соответствующим образом усложняется институциональная универсумика. Ее неотъемлемой составляющей становятся различные взаимосвязи между микроинститутами, между мезоинститутами и микроинститутами. Иными словами, рождаются многочисленные *простые комплексы* институтов и их взаимосвязей. Характер институтов (нормативные, запрещающие, обязывающие и т.д.) и их взаимосвязей (генерационные, сукцессионные, симбиотические и т.д.) не может быть умозрительным и требует тщательных конкретно-исторических исследований.

Сознательная трансформация протоинститутов и формирование с-институтов, во-первых, сыграли роль катализаторов роста *многообразия* общностей, а во-вторых, улучшили возможности *укрупнения* общностей, которое осуществлялось ранее и продолжалось в неолите преимущественно на этнической основе (например, объединение этнически близких общин). Именно в неолите начинают формироваться достаточно крупные и сложноорганизованные самоуправляющиеся территории и общины, племенные союзы и «конфедерации», вождества и иные образования, которые, оставаясь догосударственными и/или негосударственными, демонстрируют рождение и вызревание *протогосударственных* качеств.

Речь идет не только о первых признаках известной «триады» — элементах территориальности, протоналогах (в виде дани, подарков, гостеваний и т.п.) и зародышах бюрократического аппарата. Сознательное институтообразование становится хотя

[24] Указанные родовые признаки политической и социальной деятельности являются важным критерием их разграничения в современных условиях, когда обычным делом являются небезуспешные попытки отдельных социальных групп представить собственную узко социальную деятельность как политическую со всеми вытекающими отсюда негативными общественными последствиями. Впрочем, в равной мере нежелательны как чрезмерная политизация социальных институтов и чрезмерная социализация институтов политических, так и недооценка политической направленности социальных институтов и социального контекста институтов политических.

[25] Разумеется, сознательное творение микро- и мезоинститутов опиралось на соответствующие микро- и мезопротоинституты.

пока и не профессиональным, но все более регулярным и систематичным, на фоне социальной стратификации все четче выделяются высший, элитарный и низший слои, появляются признаки управленческой деятельности и идеологии. Власть, как *подчинение*, принуждение и господство, оставаясь преимущественно протоинстиутциональной, т.е. основанной на традициях, и деперсонифицированной, начинает шаг за шагом присваиваться укрепляющейся элитой, персонифицироваться и обретать черты осознанного и не традиционного принуждения. Властные протоинституты постепенно вытесняются властными с-институтами и институтами.

Неолитические институты не только продуцируются, функционируют и развиваются, но являются объектами присвоения и обмена. Если принять во внимание, что институты, в том числе паттерны, *очеловечиваются,* становятся неотъемлемой *составляющей сущностных человеческих сил*, то характер присвоения первых практически не отличается от характера присвоения последних. Микроинститутам адекватно индивидуально-групповое присвоение, мезоинститутам — индивидуально-коллективное, а нано- и самоинститутам — преимущественно личное с потенциальной перспективой индивидуально-группового (коллективного)[26]. Но как быть в случае, если формальные институты отторгаются, не очеловечиваются? Объясним ли этот довольно часто встречающийся феномен в категориях «присвоение — отчуждение»? На наш взгляд, имеющиеся исторические материалы, относящиеся к неолитической революции, достаточны только для постановки данной проблемы. Кроме того, она (революция) не дает убедительных массовых примеров частного присвоения очеловеченных сущностных сил и институтов.

Массовыми являются примеры иного рода. С развитием разделения жизнедеятельности масштабы обмена ею возрастают, а в нем самом достаточно очевидными становятся три взаимосвязанных составляющих: 1) обмен между опредмечиванием и очеловечиванием[27], а в его рамках — обмен опредмеченных и очеловеченных сущностных сил, в том числе опредмеченных сил и институтов; 2) обмен между различными видами опредмечивания, обмен продуктами труда, т. е. товарами; 3) обмен между различными видами очеловечивания, в его рамках — обмен очеловеченными сущностными силами, в том числе институтами и протоинститутами. Например, убедительно доказаны многочисленные факты обмена между общинами не только товарами, но и паттернами (например, способами обработки различного сырья) (*Румянцев* 1985, 118). Разумеется, степень зрелости указанных составляющих нельзя переоценивать. Каким бы взрослым ни казался ребенок, он все же остается ребенком.

Итак, содержание, характер, результаты и направленность произошедших *качественных* институциональных изменений позволяют трактовать их совокупность как ***институциональную революцию***. Она начинается и разворачивается в революционном неолите. Но завершается ли она с его окончанием? Ответ не может быть умозрительным и требует дальнейших исследований. Пока же ясно одно — неолитические институты являются результатом предшествующей эволюции инстинктов, прото- и с-институтов (см. рис. 1).

[26] Мера условности различения индивидуально-группового и индивидуально-коллективного присвоения определяется известной условностью различий группы и коллектива. Здесь предполагается, что в иерархии человеческих общностей коллектив обладает более значимым статусом. В частности, если для группы характерны в большей мере *сходные,* чем *совместные,* условия, процесс, орудия, предметы и результаты жизнедеятельности, то для коллектива — в большей мере *совместные*, чем *сходные.* Следовательно, в индивидуально-групповом присвоении более развит узко личностный, эгоистический момент.

[27] Об основаниях такого обмена пока можно лишь строить различные предположения. Возможно, таковым является *принцип эквивалентности обмениваемых сущностных человеческих сил*. Тогда принцип эквивалентного обмена *товаров* является его частным случаем.

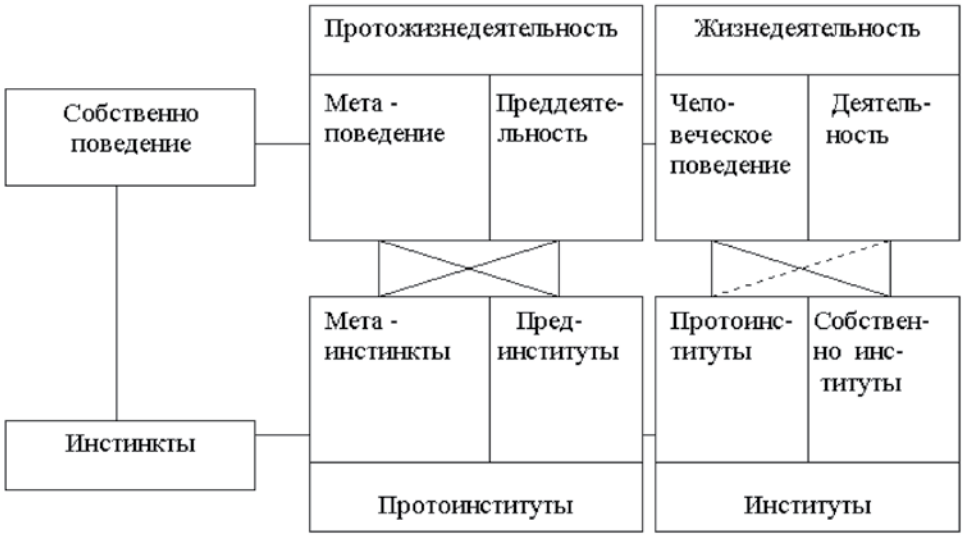


Рис. 1. **Схема институциональной эволюции**

Каждый из обозначенных на рисунке 1 феноменов продолжает существовать относительно самостоятельно и выполнять те или иные функции упорядочения только ему присущим способом. В то же время он становится элементом исторически более позднего и сложного образования: инстинкты интегрируются в метаинстинкты и протоинституты; прединституты — в протоинституты и с-институты; инстинкты, прото- и с-институты — в институты. Разумеется, речь идет об интеграции не столько ассимиляционной, сколько синергетической. Поэтому институт — феномен гораздо более сложный, чем простая сумма составляющих его элементов, а его генерационная трансляция требует активного взаимодействия сознательного, под- и бессознательного начал человеческой жизнедеятельности. Очевидно, с учетом усложнения постнеолитической эволюции человечества содержание и строение институтов отнюдь не упрощается. Впрочем, это еще нужно доказать.

ЛИТЕРАТУРА

Ананьин О. (2005). Структура экономико-теоретического знания: Методологический анализ. М.: Наука.

Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс.

Вельков В. (2003). Куда идет эволюция человечества? // Человек. № 2.

Гримак Л. и *Кордобовский О.* (2003). Совесть — эволюционно сложившийся вид аутогенеза // Человек. № 4.

Ефимов В. (2007). Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики // Вопросы экономики. № 8.

Моисеев Н. (1999). Логика динамических систем и развитие природы и общества // Вопросы философии. № 4.

Моисеев Н. (2000). Системная организация биосферы и концепция коэволюции // Общественные науки и современность. № 2.

Нуреев Р. (2007). Торстейн Веблен: взгляд из XXI века // Вопросы экономики. № 7.

Ольсевич Ю. (1999). Социология Питирима Сорокина и экономические трансформации // Вопросы экономики. № 11.

Петров-Стромский В. (2000). Три эстетики европейского искусства // Вопросы философии. № 10.

Плахов В. (1982). Традиции и общество: Опыт философско-социологического исследования. М.: Мысль.

Румянцев А. (1985). Возникновение и развитие первобытного способа производства. Первобытное воспроизводящее хозяйство (политико-экономические очерки). М.: Наука.

Румянцев А. (1981). Возникновение и развитие первобытного способа производства. Присваивающее хозяйство (политико-экономические очерки). М.: Наука.

Сэмюэлс У. (2007). Торстейн Веблен как экономист-теоретик // Вопросы экономики. № 7.

Серл Дж. (2007). Что такое институт? // Вопросы экономики. № 8.

Сорокин П. (1992). Человек. Цивилизация. Общество. М.: Политиздат.

Степин В. (2003). Саморазвивающиеся системы и постнеклассическая рациональность // Вопросы философии. № 8.

Тамбовцев В. (2004). О разнообразии форм описания институтов // Общественные науки и современность. № 2.

Тарасевич В. (2004). Институциональная теория: методологические поиски и гипотезы // Экономическая теория. № 2.

Тарасевич В. (2002). Экономическая синергетика: концептуальные аспекты // Економика і прогнозування. № 4.

Ходжсон Дж. (2000). Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. № 1.

Ходжсон Дж. (2007). Что такое институты? // Вопросы экономики. № 8.

Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело.

Хольцман Л. (2006). Как сделать постмодернизм деятельностным // Вопросы философии. № 12.

Шалютин Б. (2003). Общество произошло от обезьяны. Проблемы начала и «верхней границы» антропосоциогенеза // Человек. № 3.

Шаститко А. (2003). Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. № 1.

Veblen, T. (1961). Why is Economics not an Evolutionary Science? In: Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. New York: Russel and Russel.

ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА: НОРМАТИВНЫЕ ОЦЕНКИ И ТЕОРИЯ

СУХАРЕВ ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ,
доктор экономических наук, профессор,
Институт экономики РАН,
Российская экономическая академия (Москва)
Электронный адрес: o_sukharev@list.ru

В статье сформулированы главные методологические позиции, необходимые для определения роли экономической науки в полном противоречий и неоднозначностей социальном мире, формирования принципов и критериев, обуславливающих предназначение и направления развития экономической теории. Выделены две основные формы взаимодействия трансакционных и трансформационных издержек, представляющие собой общий потенциал издержек рассматриваемой экономической системы.

Ключевые слова: *институты; трансакционные издержки; трансформационные издержки.*

The article defines the major methodological positions needed to determine the role of economics in the ambivalent and ambiguous social world, the formation of principles and criteria that lead to the intent and direction of the economic theory. Two main interaction forms of transformation and transaction costs, which represent the total potential costs of the economic system, are picked out.

Keywords: *institutions; transaction costs; transformation costs.*

Коды классификатора JEL: *B52, L14.*

В экономической науке, представленной позитивной и нормативной составляющими, важную роль играют оценки и идеологические представления. Поскольку исследователь социальных явлений не может быть оторван от самих наблюдаемых им процессов, постольку его выводы, на какие бы строгие модели они ни опирались, содержат элемент его собственной оценки текущей ситуации.

Наука представляет собой очень сложный институт, имеющий уникальное общественное значение, сводимое не только к возможности воспроизводства и наращения знания, совершенствования системы образования, накопления полезного опыта, но и представляющий собой инструмент воспитания, генератор технологического, организационного развития, центральный элемент каналов социально-исторической памяти. В связи с тем что науку творят люди, она не может быть лишена разного рода предубеждений, особенно наука социальная, исследующая особенности человеческого поведения и взаимодействия.

Одной из первых наиболее важных работ среди институциональных экономистов, посвященных изучению предубеждений в экономической науке, а также ее места сре-

© О.С. Сухарев, 2010

ди других наук, была книга Гуннара Мюрдаля «Роль политического фактора в развитии экономической теории», увидевшая свет в 1930 году (*Murdal* 52). До этого времени господствовали представления о том, что важнейшей сферой приложения усилий экономистов должно быть благосостояние, причем политические цели не являлись столь определяющими в данном вопросе, по сравнению с тем, как это выглядит в современном мире. Однако процессы, связанные с накоплением богатства, определением выбора и уровня жизни людей, не могут быть оторваны от политических решений. Поэтому системы ценностей, оценочные суждения представляют собой основные элементы экономической теории. Невозможно искусственно разграничить экономическую науку и политику, следовательно, правильным решением является открытое провозглашение политических целей и задач, рассмотрение их в качестве основного и неотъемлемого элемента экономического исследования. Как видим, такая рекомендация очень близка рассуждениям, предлагаемым старой институциональной школой, а также представителям так называемой современной теории новой политической экономии (Норт Д., Фогель Р. и др.).

Теперь сформулируем несколько самых главных, на наш взгляд, методологических позиций, которые нельзя не учитывать, определяя роль экономической науки в полном противоречий и неоднозначностей социальном мире, формируя принципы и критерии, обусловливающие предназначение и направления развития экономической теории.

1. Экономическая теория не может быть «чистой», лишенной нормативного начала, так как подлинная теория всегда преследует цель влияния на политику и формирования соответствующих рекомендаций. Это стремление является объективным свойством теории, производной идеологических предпочтений представителей различных политических лагерей. Например, консервативная часть политического спектра постоянно высказывалась за неизменные подходы в области экономической политики, некие стандартные рецепты, поскольку они исходили из неизменной природы человека. Радикальная часть политического сообщества предлагала институциональные изменения как способ совершенствования общества, повышения эффективности экономических структур, поиска справедливых решений. Указанные позиции не могут не войти в экономическую теорию, если только мы не хотим создавать теории, которые бы помогали нам жить и принимать верные решения. Предложение Г. Мюрдаля по этому поводу было предельно конкретным: «Исходные суждения о ценностях должны вводиться открыто. Не следует скрывать эти суждения, молчаливо подразумевая их; о своих взглядах нужно высказываться откровенно. Они должны служить не только предпосылкой наших выводов в области политики, но и определять направление нашего позитивного исследования... Только так можно оградить исследование от предвзятости, поскольку последняя предполагает, что мы руководствуемся неосознанными критериями. Исходные суждения о ценностях нужно формулировать по возможности точнее и конкретнее. Они не могут быть ни *apriori* самоочевидными, ни универсальными. Их нужно отобрать, однако такой выбор не должен быть произвольным: следует исходить из того, насколько применимы избранные критерии к условиям современного общества и какова их роль» (*Murdal* 52). Однако откуда должны взяться исходные критерии, становящиеся согласно замыслу данного подхода частью последующего исследования и предлагаемой аргументации? Думается, что предшествующие теоретические взгляды и текущая идеология, общественные институты, обусловливающие в данную историческую эпоху характер социально-экономического развития, — достаточные основания для того, чтобы

располагать подобными критериями (оценками). Что такое ценности? Это суждения людей о чем-либо, своеобразное взвешивание любого вопроса, система взглядов и критериев, согласно которым и дается оценка. Институт оценивания возникает благодаря тому, что люди ведут повседневную деятельность, то есть просто живут, определяют цели каждого дня, некоторого периода жизни, формируют план и далее этому плану следуют, претерпевая удачи и поражения, когда их планы исполняются или не исполняются в полном объеме. Для реализации планов они используют некие средства — инструменты реализации намеченного. Таким образом, система целей и инструментов составляет пространство, в котором возникает институт оценки, развивающийся в систему ценностей, накладывающий свой отпечаток на развитие экономической теории. Согласно Г. Мюрдалю планирование представляет главный принцип, в соответствии с которым знания превращаются в действия (*Murdal* 52). По существу план позволяет отобрать необходимое знание, а потом и применить его в создавшихся хозяйственных условиях.

2. Кумулятивный характер социальных процессов порождает ряд особенностей, затрагивающих состояние теории и экономической политики. Одной из таких особенностей является соотношение целей и инструментов, используемых для их достижения, в процессе планирования мероприятий экономической политики и в изменчивой динамике хозяйственного развития. Другой особенностью выступает отсутствие равновесия и стремления экономической системы к равновесию, поскольку цели и инструменты обладают свойством накапливаться, что представляется принципом кумулятивного развития. Согласно этому принципу в социальной системе постоянно накапливаются условия, многократно усиливающие друг друга, так что последующие импульсы развития могут превосходить по своему потенциалу и силе предыдущие. Наличие такого принципа в хозяйственном развитии и поведении игроков означает, что различные факторы, обусловливающие определенный темп и качество развития, в сильной степени взаимосвязаны. Этот принцип, как ни странно, имплицитно заключен в концепции дисфункции экономической системы. Любая система всегда в какой-то степени дисфункциональна, то есть в силу кумуляции и сложного характера взаимодействия различных факторов развития системы возникают спонтанно, либо в соответствии с некоторыми закономерностями динамические состояния, связанные с потерей свойств, качеств системы, целей, функционального набора, областей приложения усилий, что сопровождается ростом издержек и снижением устойчивости системы. Кстати, подобное представление и описание системы, включая и экономическую науку, позволяет учесть в явном виде ценностные суждения, которые не нарочно или, наоборот, намеренно скрываются экономистами при проведении своих исследований.
3. Теория Дугласа Норта базируется исключительно на оценках. При этом ее довольно сложно применить к разработке текущей экономической политики, поскольку положения, формулируемые Д. Нортом, относятся в большей мере к выявлению долгосрочных закономерностей развития хозяйственных систем и предпосылок этого развития. Правильно оформляя проблему установления причин различий в траектории развития экономических систем, неоинституциональной школе не удается предложить решения, которые бы приводили к опережающему росту дохода бедных над богатыми. Иными словами, на институциональную школу возлагается задача сформулировать такую институциональную структуру общества и предложить способ ее практического внедрения, чтобы бедные становились богаче, а рост благосостояния богатых оставался в идеале

фиксированным. Такой социальный порядок, как представляется, был бы наиболее желательным с точки зрения долгосрочных перспектив развития человеческого общества.

Институты создаются людьми не только как ограничительные рамки их поведения, организующие взаимоотношения между ними, но и как инструменты, задающие структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия в политике, социальной сфере, экономике, а также как своеобразный продукт, удовлетворяющий потребность в условностях, правилах, имманентных элементах поведения, нормативах, планах и т.д.

Институциональные изменения всегда есть продуцент человеческой деятельности. Они определяют то, как общество развивается во времени, по сути символизируя исторические перемены. Определенно необоснованной выглядит точка зрения, согласно которой институты могут меняться самостоятельно, без участия человека. Если какой-то институт возник вследствие деятельности человека, а другого результата мы не можем иметь в социальном мире, даже если потом этот институт был в самостоятельном плавании, что является невероятным ходом событий, то и в такой идеальной ситуации человек присутствовал в начальной точке. Поэтому характеристики института представляют вектор информации, созданной человеком, и от начального состояния этого вектора зависит весь дальнейший институциональный генезис. Иными словами, разделение изменений на два типа — генетические и телеологические — выглядит оценочной конструкцией, не самым лучшим аналитическим решением, поскольку насколько трудно разделить изменения вообще на два типа, настолько же трудно в интеллектуальном смысле затем объединить эти изменения, чтобы иметь общую картину, системный взгляд на проблему институциональных изменений.

Поскольку институты влияют на функции экономических систем, при этом длительные различия в функционировании этих систем формируются под влиянием работы конкретных институтов, постольку важно точно представлять, что входит в состав данных институтов.

Согласно неоинституциональным представлениям, которых придерживается и Д. Норт, к таким институтам относят:

- механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суд, система наказания);
- формальные нормы (конституция, законы, прецеденты, административные акты);
- неформальные нормы (традиции, обычая, социальные условности, стереотипы) (*Норт* 1997а).

Организации обычно рассматриваются отдельно как особые институциональные комплексы или системы, но которые также структурируют отношения между людьми, упорядочивая обмены.

Если проанализировать издержки, возникающие вследствие изменения исторических рамок функционирования агентов, то эти издержки обязаны своим возникновением не только институтам в нортоновском понимании, но и организациям, которые складываются вследствие наличия данных рамок.

Организация всегда представляет группу людей, которых объединяет стремление достичь какой-либо цели. Для организации характерны некоторый набор функций, область приложения усилий, издержки функционирования, период времени до определяющих изменений, устойчивость к вновь вводимым нормам и к изменениям внешней и внутренней среды. Следовательно, согласно развиваемой здесь теории «экономической дисфункции» данным набором параметров можно полностью описать функ-

ционирование системы — организации. Причем эти параметры вполне можно признать необходимыми и достаточными. Однако же и институт описывается такой же группой параметров. В чем же тогда разница? Коренное отличие состоит в том, что в организации помимо институциональных условий ее образования и функционирования действуют люди, которые могут иметь отличающиеся индивидуальные цели, но одновременно объединенные темой достижения общей цели организации.

В состав организаций в общем случае входят политические органы, экономические структуры, общественные учреждения, образовательные учреждения, к ним относят также клубы, ассоциации, общественные организации. Государство с данных теоретических позиций представляет собой метаорганизацию.

Институты оказывают влияние на то, какие организации возникают и как они развиваются, при этом организации оказывают влияние на процесс институциональных изменений. Например, эффективность рынка жилья обусловлена тем, каковы трансакционные издержки оказания риелторских услуг, нотариального закрепления прав собственности, поиска выгодного кредита, оформления ипотеки и т.д. От состояния названных институтов зависит соотношение трансакционных и трансформационных издержек конкретной системы, рынка. Следовательно, текущее институциональное состояние определяет перспективы развития экономической структуры. Таким образом, посредством институтов осуществляется взаимодействие фактора организации системы и технологии изготовления продукта или услуги, в данном случае организация рынка жилья и ипотеки (ипотечного кредитования), оформления прав на жилье взаимодействуют с применяемой технологией строительства, от которой зависит уровень комфортабельности создаваемого жилищного фонда.

Можно выделить две основных формы взаимодействия трансакционных и трансформационных издержек, представляющих собой общий потенциал издержек рассматриваемой экономической системы или, другими словами, формы взаимодействия технологий и институтов.

1. Новые технологии после их внедрения обеспечивают сокращение величины трансакционных издержек. Наемный работник с очень высокой квалификацией приобретает по отношению к своему предприятию определенную силу, власть, потому что он получает стратегическую возможность угрожать предприятию остановкой производства, а в короткий срок фирма не сможет приобрести интерспецифический ресурс да еще за меньшую стоимость. Следовательно, собственник может пойти на то, чтобы повысить заработную плату наемному персоналу, включая высший менеджмент. Поэтому фирмам выгоднее иметь высокотехнологическое производство с менее квалифицированной рабочей силой, так как за счет новых технологий можно снизить общие издержки, поскольку эти технологии используют менее квалифицированную рабочую силу, не способную угрожать остановкой производства или скрытым саботажем.
2. Институциональные изменения приводят к росту трансакционных издержек, который компенсирует экономию на трансформационных издержках. Например, определение нефтяного места в отдельной производственной единице повышает трансакционные издержки, в то же время благодаря более эффективному извлечению нефти это снижает трансформационные издержки даже в большей степени, чем прирост трансакционных издержек.

В концепции Д. Норта субъектом изменений выступает индивидуальный предприниматель, реагирующий на стимулы, заложенные в институциональной системе. Источником изменений служат изменяющиеся относительные цены или предпочтения. Эффективность изменений обеспечивается правилами и ограничениями. Такой подход вписывается в рамки нового направления экономической науки, которое получило

название клиометрии, занимающейся историческим описанием экономических изменений посредством анализа долгосрочного функционирования базовых общественных институтов. Теперь можно выделить следующие основные моменты, создающие оценочную канву данного теоретического направления:

- ограниченная рациональность как базовый принцип анализа;
- ограниченность ресурсов — главное условие развития экономических систем на длительных интервалах времени;
- классификация институтов, с выделением формальных и неформальных правил и объяснение экономического развития и изменений посредством поиска динамических пропорций между двумя группами институтов;
- наличие следующих типов институциональных изменений: а) *path dependence* — зависимости от прошлого; б) *path independence* — независимости от прошлого; в) *path determinancy* — развитие, определяемое частично существующими институтами (*Норт* 1997б).

Теория Д. Норта с точки зрения методологической результативности имела бы только описательное значение, если бы в ее структуру не были введены понятия трансакционных и трансформационных издержек. Без метода анализа этих издержек невозможно оценить, объяснить, описать и спрогнозировать долгосрочные возможности экономических систем. Использование количественного метода оценки трансакций и трансформации в экономической системе превращает систему взглядов и исследований Д. Норта и его последователей в научную теорию, поскольку качественные оценки сочетаются с количественными измерениями, а интерпретация исторических событий и фактов, имеющих экономические последствия, становится убедительной.

Укажем несколько важных тезисов, подчеркивающих оригинальность, но и ограниченность аналитической схемы, примененной Д. Нортом:

- генератором развития экономики, а следовательно, и институциональных изменений долгосрочного характера выступают цены и потребительские предпочтения;
- в качестве эмпирической базы выступает специальная статистика, характеризующая развитие ряда экономических систем западной цивилизации и охватывающая двухвековой период, примерно с 1750 г.;
- в качестве главной иллюстрации институциональных изменений приводится анализ эволюции института права собственности в США, начиная с момента образования данного государства и до сегодняшнего времени. Изложение особенностей этой эволюции доказывает, что эффективность функций отдельных институтов определяется базовыми ордонансами — правовыми актами конституционного значения, которые интериоризируют институт права собственности и делают его легитимным в пространстве хозяйственных отношений;
- основным субъектом институциональных изменений является предприниматель, выводящий экономическую систему из состояния «равновесия». Именно предприниматель устанавливает цены, а происхождение цен считается важным фактором, определяющим характер и качество институциональных изменений. Таким образом, теоретическая система Норта позволяет искусственно подойти к пониманию долгосрочных изменений в экономике через фундаментальные свойства в социальных и хозяйственных институтах. Данный подход явно сочетает методы экономического анализа в рамках *main stream* (допущения об ограничениях ресурсов, рациональности, о предпринимателе, конкуренции и т.д.) и традиций классического американского институционализма (*Норт* 1997а; *Норт* 1997б).

Вместе с тем наличие мощных оценочных критериев, заложенных в указанной аналитической конструкции, порождает ряд серьезных проблем, которые данная теория не может решить:

- ♦ разграничение институциональных и общих издержек;
- ♦ определение начальной точки институциональных изменений и неоднозначность взглядов на государство и его роль в этих изменениях;
- ♦ культура, идеология, структура ценностей граждан определяют характер и направление изменений, но сами подвержены изменениям в малой степени, хотя на долгосрочных интервалах времени в условиях электронной культуры и информационной экономики это не так. Поэтому роль государства может быть сведена не столько к упрощению экономических изменений на долгосрочном этапе, сколько к формированию устойчивых и полезных стимулов, мотивов, культурных ценностей, предпочтений, идеологий.

Важно отметить, что Д. Норту не удалось связать возможные способы формирования перечисленных структур с трансакционными и трансформационными издержками, объяснить, как данный процесс сопровождается их возрастанием. Имеющиеся указания на рост сложности хозяйственных систем как следствие их технологического и организационного развития представляются очевидными объяснениями.

К сожалению, в рамках рассматриваемой теории не удалось найти ответ на вопрос: почему одни нации живут богаче, другие беднее? Ответ сводится не только к ресурсным различиям, но причина кроется еще и в разной эффективности использования природных ресурсов, а также в том, что эти страны и народы имеют различные историко-экономические траектории развития.

Вне всяких сомнений, для экономических исследований, совершенствования их методологии, тезис Д. Норта о том, что история имеет значение, кажется весьма полезным. Доход, сбережения, валовой продукт, инвестиции и экономическая политика, использующая названные показатели в качестве неких оценок, детерминированы историей, да и используются разными людьми в силу замещения поколений (*Норт* 1997а).

Для разграничения институциональных доктрин и демонстрации расхождений, содержащихся в оценках, приводимых институционалистами относительно интерпретации текущих событий, связанных с изменениями институтов, покажем отдельные взгляды Т. Веблена, нашедшие отражение в работах «Теория праздного класса» (1899), «Теория делового предприятия» (1904), «Инстинкт мастерства и уровень развития технологий производства» (1914) (*Веблен* 1980; *Веблен* 2007; *Ходжсон* 2003).

Во-первых, экономическая наука не должна быть наукой о ценах и рынках. Ее предметом является человеческая деятельность во всех ее проявлениях. Общественные науки призваны изучать отношения, в частности социально-психологические механизмы, определяющие экономическое поведение агентов:

- ♦ мотивы демонстративного потребления, престижа;
- ♦ завистливого сравнения;
- ♦ инстинкт подражания;
- ♦ закон социального статуса.

В реализации этих качеств центральную роль играют социальные институты, как привычный способ реагирования на стимулы, как структура производственного или экономического механизма и как принятая система общественной жизни. Например, манера и психология богачей в серьезной мере отличается от модели поведения среднего индивида. Так, они проявляют следующие характерные признаки:

- ● праздного класса — совокупность институтов хищничества и паразитизма;

- показное потребление — приобретение дорогостоящего товара и соперничество по этому поводу;
- «состязательный аспект потребления» создает ощутимый элемент престижной дороговизны.

По этой причине невозможно давать средние оценки и заключения о результатах индивидуального поведения, поскольку отдельные группы — и совсем не малые — агентов ведут себя совершенно по-другому, обнаруживая абсолютно не похожие на других агентов критерии и мотивы поведения. Как известно, эти мотивы определяют хозяйственные решения, аллокацию и ее эффективность. В связи с этим требуется посмотреть на экономику как на систему разнородных агентов. Такой способ анализа является методологически обоснованным и не менее ценным, чем изучение отдельных объектов, как то институты, валовой продукт, или каких-либо явлений — экономического роста, безработицы, инфляции. В конце концов, все явления и объекты составляют некий результат взаимодействия разнородных агентов, которые взаимодействуют друг с другом. Выше был использован именно способ моделирования экономической системы за счет выделения групп агентов: новаторов, консерваторов и безработных, что позволило включить систему Шумпетера в модифицированном авторском варианте в макроэкономический анализ.

Изучение проблем эволюции подобной системы, представленной разными агентами, даст не менее ценные научные результаты, нежели анализ, проведенный Д. Нортом. Таким образом, диверсификация оценок приводит к разнообразию аналитических способов представления социально-экономической эволюции. Если аналитическая конструкция базируется на таксономических методах в большей степени, чем на методах точного измерения или моделях, предполагающих математический результат, то она априорно включает институт оценки, причем в начале исследования отнюдь не очевидно, в каком он находится состоянии и как повлияет на общий итог выстраиваемых рассуждений. Остается непонятным также, насколько возможно использовать рассуждения в ходе проводимого анализа для повышения эффективности функционирования экономической системы и повышения результативности экономической политики.

4. С течением времени институты изменяются, и это составляет содержание институциональных изменений. Установить закономерности таких изменений означает исследовать, какого качества экономическую систему мы будем иметь к определенному времени, причем под словом «мы» понимаются те, кто доживет до этого времени, так как именно они по идее должны успеть воспользоваться теми правилами (институтами), которые создают. Можно, конечно, предположить, что люди работают исключительно на будущее, то есть для своих детей, но тогда такая абсолютно альтруистическая модель будет сильным упрощением, таким же, как модель эгоистичного агента — калькулятора удовольствий. Прежде чем изучить закономерности институциональных изменений, требуется понять факторы, определяющие воздействие институтов на экономику, точнее на экономические события и поведение хозяйственных игроков. Согласно Д. Норту к таким факторам необходимо отнести издержки измерения характеристик товаров и услуг, участия агентов в обменах — трансакционные издержки, размер рынка и тип обмена — персонифицированный или неперсонифицированный, регулирование и принуждение и идеологию и мировосприятие людей.

Во-первых, трансакционные издержки определяют эффективность институциональных изменений. Если они высоки, то следует говорить не о том, что права неспецифицированы, а о том, что права неэффективны, иными словами, необходимо постулировать институциональную неэффективность.

Во-вторых, персонифицированный обмен порождает систему непотизма, когда обмены основаны на родственных связях, дружбе, личных отношениях, в связи с чем деловые контакты становятся затруднительными или неэффективными, что совсем нехарактерно для неперсонифицированных обменов, когда индивиды настроены на извлечение выгоды от совершаемых сделок.

В-третьих, качество институциональных изменений в существенной мере определяется тем, как функционирует система регулирования и принуждения, то есть соответствующие структуры государственного управления, средства массовых коммуникаций и судебная система, разбирающая возникающие споры, появляющиеся вследствие низкой эффективности правовых норм либо отсутствия их четкой спецификации.

В-четвертых, идеология не только определяет, а задает направление изменению конкретных институтов, так как формирует субъективную модель поведения агентов, определяя как политический, так и их индивидуальный выбор. Именно данный фактор позволяет модифицировать трактовку неоклассиков о рациональном поведении экономических агентов и выборе, который они осуществляют, максимизируя благосостояние. Идеология не является чем-то абстрактным — это целая система самостоятельных, но взаимосвязанных и каким-то сложным образом взаимодействующих институтов, развитие каждого из которых подчинено своей логике и имеет собственную траекторию. Прежде всего идеология формируется культурными нормами и социально-психологическими феноменами. Эти институты создают настрой индивидов и хозяйствующих субъектов в части реагирования на изменения, то есть по существу создают условия для их адаптации и восприятия указанных изменений.

Д. Норт исходит из того, что в информационной экономике в силу масштабных искажений информации и неопределенности хозяйственных решений практически нет агента, который бы знал, какое решение или совокупность решений необходимо применить в той или иной ситуации. Что же касается институтов, то в их адрес высказывается требование снижения издержек по спецификации института прав собственности, разработки законов, процедур выбора, что позволит децентрализованно принимать решения и повысить эффективность конкурентных рынков.

Таким образом, данная позиция предполагает оценку, что нужны децентрализованные решения и рынки, которые бы были в наибольшей степени конкурентны, что и обеспечивает им требуемую или необходимую эффективность, с чем согласилось бы общественное большинство. Однако, как удалось показать выше, конкуренция в экономике организуется институтами, регулированием, поэтому ее организация требует определенных затрат, которые нельзя считать малой величиной. Кроме того, конкуренция приводит не только к открытию каких-то новых возможностей, появлению новаторов — это далеко не так, поскольку она приводит к закрытию и в силу присутствия институциональных эффектов может создать условия для преобладания консервативной модели экономического поведения, что приведет экономическую систему к состоянию ограниченной динамики. В современной экономике имеется целый набор эффективных решений, не являющихся децентрализованными, а наоборот, представляющих собой целенаправленный результат деятельности правительства как способ регулирования монополистической и олигополистической конкуренции.

Институциональные изменения зависят от того, насколько стабильны институциональные характеристики общества, что выступает источником этих изменений, насколько они сильны и как направлены. Теоретически установить содержание названных составляющих крайне важно, однако здесь возникает неточность модели, особенно если исследователь выбирает какой-то один фактор и ставит его в соответствие с вводимым признаком. Например, если считает, что источником изменений является

предпочтение индивидов, силой — исключительно предприниматель, а направление определяется пропорцией относительных цен. Институциональные изменения, как правило, неповторимым образом изменяют экономическую систему, что находит отражение в изменении потенциальной производительности общества, изменении запаса знаний и организационных изменениях. Вместе с тем, представляя методологические пределы доктрины Д. Норта и его взгляда на институциональные изменения, можно констатировать, что существенными недостатками такой аналитической конструкции являются:

- нормативно-классификационный подход к выделению свойств, факторов и особенностей институциональных изменений;
- описательный характер применяемых иллюстраций и вводимых аналогий для доказательства или подтверждения, обоснования вводимых теоретических позиций и положений;
- отсутствие связи с тем, какие требования в части управления институциональными изменениями необходимо наложить на мероприятия экономической политики.

Так, Д. Норт считает, что упадок коммунизма в странах Восточной Европе и России был следствием краха существующей системы веры и системы ценностей, при последовательном снижении роли поддерживающих организаций (*Норт* 1997б). Формально это верно, но у столь масштабного исторического процесса имелись и другие важные причины, причем взвешивания и иерархизации этих причин никто не осуществлял — все они действовали и определили системное разрушение. Сюда можно отнести и причину, вызванную противоборством двух систем, ролью военных и разведывательных организаций, развернутой системе в структурах западных стран по уничтожению стран социалистического блока. Сейчас западный капитал делит открытые рынки бывших социалистических стран и получает с этого весьма немалый дивиденд, включая открывшийся доступ к богатейшим ресурсам этих стран. Именно по этой причине, если исходить из точной формулировки исторической реальности, вводить преобладание некоего объективного момента в разрушение СССР и социалистического блока стран весьма близоруко, поскольку присутствовали мощнейшие субъективные (политические) решения и факторы, обусловившие, в конечном счете, разрушение альтернативной системы. Потеря альтернативы, с пренебрежением в части поиска средств повышения эффективности данного варианта, означает потерю гибкости мировой экономической системы, так как унификация траектории развития (изменений) лишает человеческое общество возможности найти более эффективную траекторию и не исключает развития по хреодному направлению.

Любая экономическая система дисфункциональна, и необходимо научиться определять размер и глубину дисфункций, как всей системы, так и отдельных подсистем. Введенная структура из семи групп параметров, используемых для полной характеристики состояния системы и ее изменения — может быть применима для анализа институционального развития с не меньшим успехом (*Сухарев* 2008, 804), чем система Д. Норта. Более того, наш подход позволяет дать оценку качества институционального развития, а не констатировать факторы и условия институциональных изменений, порождая только дополнительно проблемы с начальной точкой и институциональной регрессией, которую не может преодолеть Д. Норт в своем анализе (*Сухарев* 2008). Причем введение представлений о дисфункции экономической системы и изменении ее масштаба в ходе исторического развития позволяет выработать требования к экономической политике. Цель политики в таком случае — это снижение числа дисфункций и глубины дисфункционального состояния конкретной социальной системы, в

том числе и за счет неувеличения трансакционных издержек и создания оптимальной институциональной и мотивирующей структуры общества. Так при реализации мероприятий экономической политики создаются условия экономической эффективности, принимающей вид характерных хозяйственных решений, заданных функционирующими институтами.

5. Хотя неоинституционалисты претендуют на то, что их доктрины имеют большие перспективы в плане развития экономической науки по сравнению со старой школой, разберем некоторые не вполне строгие трактовки, которые получены исключительно на основе оценочных суждений и не дают оснований для такого оптимизма. А. Баллэрд, интервьюируя Рональда Коуза на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики, задал вопрос относительно того, играет ли и какую роль в развитии рыночной культуры государство, а также способствует ли оно снижению трансакционных издержек. При этом А. Бэллард однозначно утверждал, что в развивающихся странах вмешательство правительства привело к появлению подпольной, или «теневой», экономики, и его интересовало, насколько неоинституционализм может объяснять такие феномены (Коуз 2000, 20). Ответ был как вполне традиционным, так и оценочным. Государство в экономике выполняет двоякую роль, согласно Коузу, это, во-первых, не препятствовать происходящему, во-вторых, создание системы прав собственности (Коуз 2000). Для этих функций государство прибегает к принуждению и контролю. Однако если правительство проводит политику, препятствующую какой-то деятельности, то люди начинают организовывать эту деятельность сами. Безусловно, подобная деятельность далеко не всегда является эффективной или вообще общественно полезной. Факт, что люди что-то делают, совсем не означает, что этот вид деятельности так уж необходим. Они могут продавать наркотики, потому что это очень прибыльно, то же относится к оружию, занятию проституцией и т.д. Принуждение и контроль могут быть столь же или даже более неэффективны, чем другие виды экономической деятельности. Но и рассматривать государство в качестве вмешивающегося субъекта — это неэффективная модель, поскольку она базируется на предубеждении, что такое вмешательство существует, хотя никто не доказал изначальную обособленность процесса от государства. Просто потому что данная обособленность отсутствует, но тогда и термин «вмешательство» абсолютно несправедлив. Если вспомнить закон А. Вагнера, то согласно ему государственный сектор имеет тенденцию к перманентному расширению, если оценивать его по величине расходов в валовом внутреннем продукте. Конечно, этот рост не может быть бесконечным в экономике, подобной вагнеровской, то есть в той системе, которую наблюдал и изучал исследователь-экономист в свое время. Виртуальная экономика, где за день на самой большой фондовой бирже обращается 2 трлн долларов, а годовой мировой ВВП составляет около 60 трлн долл. Можно говорить о том, что тенденция к расширению может и сохраняться. В «вагнеровской» экономике, которая по существу была экономикой индустриализирующегося общества, в которой капитализм набирал темп развития, где господствовали государственные корпорации и не существовало глобальной финансовой системы с электронными торгами, динамика многих процессов была подвержена эффекту насыщения. Государственный сектор рос, но эта тенденция не могла быть бесконечной с силу объективного исчерпания эффективности роста вследствие структурных и ресурсных ограничений системы. Причины такого роста были разнообразны, но сам рост совсем не означал эффективного государственного регулирования.

Более того, наравне с ростом легального сектора экономики налицо рост и теневой экономики, а также аномальных общественных секторов в виде экономики преступности, числа преступных организаций и вообще правонарушений.

Таким образом, с ростом социальной системы увеличивается число проблем, включая и проблему правовой эффективности, точнее, неэффективности функционирования хозяйства. Индивиды предпринимают намеренные отклонения от соблюдения действующих норм, вводимых ими же для организации собственной жизни, помимо этого, они проектируют нормы, сразу предполагая модели и варианты отклонения от них. Следовательно, индивиды, создающие институты, исходят из каких-то выгод, которые удастся извлечь из возможных в будущем отклонений от соблюдения вводимых норм. Такое поведение размывает функцию контроля и принуждения, а также делает нестрогим критерий эффективности — становится непонятно, как оценить, а скорее, отделить эффективное государственное регулирование от неэффективного. Нужно отметить, что тезис, не вызвавший, кстати, возражения Р. Коуза, о возникновении и усилении позиций теневой экономики в развивающихся странах по причине расширения государства представляет собой ошибку оценивания, так как не имеет количественных, да и вообще убедительных по своей логике подтверждений. Даже если бы это было так, то вывод о сокращении государства и низведении его функций до уровня «ночного сторожа» не решает проблемы, потому что сокращение диапазона управления государства без поиска методов повышения эффективности такого управления ведет к упрочению тех структур, которые демонстрировали нелегальное поведение. Здесь исчезновение государства становится столь же нелегальным. Вызывает удивление тезис, что проблема бедности и несправедливого распределения доходов может решаться достаточно успешно на основе фабулы теоремы Коуза (*Коуз* 2000). Поскольку люди неплохо представляют то, что им нужно, постольку они будут принимать правильные решения. Но остается вопрос: решения будут правильными с чьей оценки, с чьей позиции, точки зрения? Почему, например, изменение в налоговом законодательстве, направленное на то, чтобы осуществить перераспределение доходов от богатых в пользу бедных, снизит эффективность экономики? Но, может быть, именно такое снижение, которое покажет стереотипный показатель эффективности, и является необходимым для общества?! Вполне возможно, более адекватная структура, будучи и более справедливой, позволит выйти системе на более эффективную долгосрочную траекторию социального развития, если оценивать ее некими фундаментальными социальными пропорциями и критериями справедливости, вытекающими из оценок физиологических различий (способностей) трудовой отдачи, психологических склонностей.

Р. Коуз, следуя некоторым ортодоксальным допущениям, явно не учитывает, что поведение людей подвержено программированию, включая функцию потребительских предпочтений, психологические реакции, даже склонность или возможность нарушения норм, которое становится все более целенаправленным и закономерным даже в так называемых стабильных демократиях (*Коуз* 2000; *Коуз* 1993). При прочих равных, бедный индивид, стесненный в средствах, разумеется, знает, как распределить ему свой бюджет, чтобы ее хватило до следующей заработной платы. Но такая жизнь, навязанный ему выбор, который по большому счету является предзаданным, создает психологическое давление и сильнейшим образом меняет мотивацию этого бедняка, увеличивая риск поведения, не вписывающегося в принятые нормы. Кроме того, он понимает, что и нормы-то эти творит не он, а люди, имеющие больший уровень доходов, принимающие эти правила исходя из собственных интересов и обслуживая собственные доходы. В таких условиях, даже если права собственности четко распределены и трансакционные издержки равны нулю, функция полезности не направлена

на то, чтобы искать решение рыночного типа в результате контакта и контрактации двух заинтересованных сторон. Таким образом, важно учитывать психологический настрой индивида, уровень его личного дохода и мотивации к названным в рамках теоремы Коуза действиям. Индивид может потерять склонность к коузианскому решению — и никакого позитивного исхода и решения проблемы распределения ресурсов не произойдет. Вот так институциональная динамика и простое состояние конкретных институтов оценки и психологической мотивации влияют на результат конкретных действий и интеллектуальную конструкцию, их описывающую.

6. Одной из фундаментальных оценок, присутствующих в экономической теории и разделяющей ее представителей на два лагеря — «градуалистов», или «дирижистов», и сторонников «свободного рынка», — выступает точка зрения на государство и рынок, взаимосвязь и взаимодействие этих основных институтов, фигурирующих в качестве объектов анализа социальной науки и определяющих элементов экономической политики. Одни высказываются за необходимость государственного регулирования экономики, поскольку для рынка характерны «провалы». Тем самым они исходят из экзогенности государства по отношению к рыночной экономике и строят свои рассуждения в терминах «вмешательство — невмешательство». Но и другая группа экономистов, отстаивающих идеалы «свободного рынка», пропагандирует необходимость этой свободы в связи с колоссальными провалами государства и его неэффективностью. Эта точка зрения также страдает предвзятостью, необъективностью, поскольку государство считается неэффективным априорно, выступает как будто внешним фактором развития, не элементом системы. Здесь речь ведется о функциях государства как «ночного сторожа». Конечно, оба подхода в высшей степени примитивны, пренебрегают как присутствием различных факторов институциональной природы, включая эффект кумулятивной причинности, так и взаимосвязью различных социальных институтов. Любая организационная форма социальной и хозяйственной жизни характеризуется некоторой величиной неэффективности и не может выполнить все необходимые функции одинаково хорошо. Если государство представляет собой действительно форму организации социальной жизни популяции людей, то рынок — это всего лишь форма их хозяйственной деятельности, а если быть более точным, то производная взаимодействия иных форм.

Таким образом, сравнивая государство и рынок, противопоставляя их, совершается серьезная ошибка сравнения несопоставимых по условному иерархическому положению и значимости форм организации. Кроме того, отсутствуют точные оценки различных неэффективностей рынка и государства, так называемых «провалов», причем часто эти оценки имеют больше политический оттенок, нежели чисто экономическое назначение. Однако, как было показано, даже при наличии точных оценок не вполне ясно, зачем они нужны, если все равно сравниваются несравнимые объекты. Более того, сравнение этих объектов не позволяет утверждать, что сфера одного требует расширения за счет сокращения функций или масштаба деятельности другого. Рынок как некая система всегда находится в состоянии неравновесия, поскольку существует разрыв между совокупным спросом и совокупным предложением, обусловленный раскоординированными решениями производителей и потребителей благ, а также тем, что это далеко не всегда совпадающие агенты, особенно при рассмотрении конкретного рынка. Согласно ортодоксальным взглядам только положение равновесия соответствует эффективному решению проблемы аллокации, которое предлагает рынок. Следовательно, указанный разрыв означает неэффективность с позиций модели равновесия. Цены и заработная плата формируются не только в силу возникновения данно-

го разрыва, но и по причине проводимой экономической политики, воздействующей посредством институциональных инструментов на уровень цен, правила ценообразования и на процесс установления заработной платы. Безусловно, такие воздействия задают и параметры инфляционного разрыва в экономике, что зависит не просто от соотношения сбережений и инвестиций, получившего реализацию в известных макроэкономических моделях, но и от сложившейся системы институтов.

Экономическая политика да и хозяйственная практика подвержены не только оценке потребителей и производителей, отдельных индивидов, но и экономических организаций, политических партий. Эта оценка может, и в большинстве случаев расходится с оценкой теории, на основе которой экономисты предлагали тот или иной вариант экономической политики. Более того, политики осуществляли выбор определенного варианта действий из представленного им набора альтернатив исходя из взвешивания целей, средств, в рамках каждого варианта. Оценка может быть неэффективной, и тогда избранный вариант экономической политики потерпит фиаско, либо же оценка вполне приемлема, но практическая реализация правительственных мероприятий будет страдать некоторыми имманентными пороками, например, связанными с противодействием бюрократических структур, что приведет не к тем результатам, которые ожидаются самим правительством и обществом. Например, постановка задачи обеспечения полной занятости долгое время считалась противоречащей цели поддержания стабильной покупательной способности денег. Это вполне отвечало логике существовавших на тот момент теоретических моделей. Но подобные представления постепенно утратили силу по причине появления как более совершенных (адекватных) моделей, так и с историческим изменением социальных институтов, которые порождают эффекты в одном направлении и не приводят в данном аспекте к появлению противоречивых целей. Иными словами, в современном мире уже нельзя решить проблему безработицы за счет ускорения инфляции и наоборот. Экономические явления приобретают ярко выраженное институциональное содержание, как и их интерпретация, и поиск средств для уменьшения негативных последствий. Современный экономический мир обнаруживает изменение факторов, определяющих спрос и предложение, а значит, объясняющих разрыв совокупного спроса и предложения. Если ранее экономика была более индивидуальной и дифференцированной, то теперь можно наблюдать планомерное и все более увеличивающееся влияние экономических организаций различного масштаба на буквально все события и хозяйственные решения. Эти события формируют индивидуальный спрос и систему оценок. Это является важной причиной усиления роли институтов и объясняет рост внимания экономистов и бурное развитие неоинституциональной школы политической экономии, уделяющей пристальное внимание данным проблемам и правовому аспекту функционирования хозяйства.

Интересно отметить, что современное общество никогда до начала 1990-х годов не наблюдало масштабной трансформации общественных институтов, отражающей переход от социалистической экономики к капитализму. Можно смело констатировать, что алгоритм данного перехода, примененный на практике, был значительно проще, нежели переход от капитализма к социализму посредством революционных действий. Конечно, любой переход можно назвать «тихой революцией», однако если проанализировать конкретные мероприятия экономической политики, то при трансформации социализма в капитализм в странах Восточной Европы и в России потребовалась система мер, связанных с либерализацией рынков, приватизацией и проведением политики стабилизации. Безусловно, и эта последовательность, и содержание действий порождают закономерные вопросы относительно их эффективности и, как я полагаю, в этой книге удалось показать, что имелись совершенно иные куда более

эффективные альтернативы, которые не удалось во время отобрать и применить. Поэтому присутствовал набор серьезных ошибок планирования и выбора экономической политики. Если вспомнить идею Йозефа Шумпетера о стремлении капитализма к социализму и причинах такого движения, то однозначно можно заключить, что исследователь сделал попытку объективизировать процесс такого движения, полагая, что подобное движение неотвратимо и закономерно. Однако практически никто из известных экономистов не дал никакого прогноза, что произойдет с социализмом советского или югославского типа и каким образом будет осуществлен переход с этой модели хозяйствования к капиталистическому укладу. Ясно одно, что политический, управленческий фактор чрезвычайно важен при осуществлении структурных модификаций, затрагивающих основы воспроизводства и хозяйственного уклада жизни. Понятно, что и свертывание социализма с общественной собственностью на средства производства происходило по относительно безболезненной схеме, нежели развитие социализма в начале и в ходе XX века. Этот факт, который опровергнуть довольно трудно, поскольку тогда потребуется дать точную оценку социальных издержек преобразований одного и другого перехода, осуществляемых в разное историческое время, говорит о весьма важном обстоятельстве, которое также трудно опровергнуть. Оно сводится к тому, что никто не привел убедительных доводов о возможностях совершенствования социализма — хозяйственного уклада с преобладанием общественной собственности на средства производства. Прибылимаксимизирующее поведение и частная собственность (ее концентрация в одних руках) не являются более сильными или эффективными мотивирующими критериями по сравнению с оценкой общественного вклада и государственной (общественной) собственностью. Когда гуляешь по улицам какого-либо провинциального российского города начала XXI века и видишь спящих бомжей, то, вспоминая советскую экономическую систему, действительно подверженную порокам неэффективности и бюрократизма (политического авторитаризма), построенную на критерии реального обеспечения полной занятости, прекрасно отдаешь отчет, что такое зрелище было исключено. В чем тогда состоит социальность экономической системы, капитализма, ведь этот спящий человек практически потерян для общества? Почему при одном хозяйственном укладе появление таких людей исключалось, а при другом их число растет и не такое уж малое, как кому-то из политиков хочется представлять? Сколько подобных людей потеряно одновременно с тем, что в руках других лиц сконцентрированы состояния, равные бюджетам или ВВП отдельных стран, причем лично ими не заработанные, а присвоенные в силу характерной институциональной организации экономической системы, позволяющей обеспечить такую концентрацию? Не является ли чрезмерная концентрация капитала причиной для появления «социального дна», маргиналов, что по определению противоречит подлинному содержанию социального хозяйства? Ответ на вопросы дает развитая автором теория монетарного диапазона, согласно которой описывается характер превращений в системе «новатор — консерватор». Согласно этим представлениям наивысший уровень денежного обеспечения, что соответствует концентрации капитала (ликвидного актива), расширяет инновационные возможности системы, либо с определенной вероятностью, определяемой институциональным устройством, способствует возникновению консервативной модели поведения, которая начинает преобладать в хозяйственном пространстве. Однако при фиксированном темпе денежной массы монетарный диапазон одних игроков расширяется, но других может, и обычно так и происходит, сужаться, причем если ситуация достигает некоторого минимального значения, то даже консервативная модель перестает быть удовлетворительной для агента, и он становится безработным. Если субъект изначально лишен явных конкурентных преимуществ — не

обладает необходимыми знаниями, опытом, уровень начального дохода не позволяет ему получить должного образования, тогда названный исход становится все более правдоподобным. Далее вступают в силу иные социальные и институциональные факторы, когда агент не может расплатиться за долги, теряет страховку, ухудшает свои жилищные условия по причине невозможности оплатить квартиру на низшем уровне своего монетарного диапазона, в конечном счете, происходит индивидуальная маргинализация и этот агент пополняет «социальное дно» общества. Срабатывает «эффект блокировки» (*lock in*), и для выправления ситуации потребуются колоссальные усилия, связанные с наращиванием инвестиций в человеческий капитал посредством правительственной программы, поскольку ни одна частная компания не имеет прямого мотива бороться с явлением социальной маргинализации, так как в какой-то степени причастна к его возникновению. Кстати, опасность оказаться в маргинальной группе членов ныне процветающей корпорации существует, и она не так мала, как кажется на первый взгляд. Приведенный алгоритм может сработать в отношении почти любого игрока современной экономики, который живет от зарплаты до зарплаты и не обладает аккумулированным капиталом, позволяющим находиться у верхней границы монетарного обеспечения.

Вопрос о том, какая экономическая система лучше, остается открытым. До сих пор не ясно, какую цену платит общество за так называемые успехи капитализма, который, по мнению многих авторитетных экономистов и финансистов, подвержен серьезным кризисам, и в настоящее время можно говорить о кризисе мирового капитализма[1].

По всей видимости, неплохим решением является анализ рынков, роли государства, любой системной динамики с позиций наличия дисфункций отдельных подсистем и всей системы. Иными словами, требуется определять цели, осуществлять оценку функций, сферы приложения усилий, издержек, времени до изменения состояния, устойчивости к институциональным нововведениям и корректировкам системы и общей системной устойчивости при непреднамеренных качественных изменениях (мутациях). Тогда не будет возникать аналитических конструкций типа коузианского подхода, когда фирма представляла собой вытеснение ценового механизма только потому, что господствовала догма о противопоставлении или сосуществовании планирования и ценового (рыночного) механизма. Эта догма абсурдна по определению, так как если рынок есть наличие минимум двух субъектов, в противном случае о рынке говорить бессмысленно, тогда это что-то другое, то эти двое агентов — всегда носители некоего плана, который воплощается в виде способа или модели их поведения, то есть решений, принимаемых в процессе взаимодействия. Как же фирма может вытеснить ценовый механизм, если она его создает, порождает? Такое видение представляется ошибочным или, по крайней мере, сильно затуманивающим происходящее в действительности.

7. Современный характер развития экономического знания отличается высокой разнородностью точек зрения, пропагандируемых экономистами. Отличительной чертой экономической науки является не просто возникновение каких-то научных школ, а формирование клубов. Наука приобрела клубный характер, что выражается в образовании множества ассоциаций, предпринимающих усилия в части организации научной работы, дискуссий, опубликования результатов в периодических изданиях. Во-первых, это является ответом на все более увеличивающуюся стоимость проводимых исследований в области экономических наук, которые стали непосильны для одного исследователя, а требуют задействования разносторонних специалистов, включая политологов, социологов, психологов,

[1] В частности, в 2001 году на русском языке вышла книга Дж. Сороса «Кризис мирового капитализма».

антропологов, правоведов и т.д., да и просто широкого круга экономистов, специализирующихся на узких теоретических или прикладных направлениях. Это своеобразный ответ на вызов, связанный с высокой сложностью изучаемых систем, что отражается на увеличении структурной сложности самой науки — и не только в сфере собственно знания, но и организации научной работы. Во-вторых, наравне с размыванием и утратой прошлого могущества и силы отдельных общественных институтов, в частности института нуклеарной семьи, регулирования рынка труда, оценки социально полезного результата, моральных и нравственных норм, происходит снижение строгости критериев оценки экономического результата и научного результата. Иными словами, снижается надежность научных положений, обоснований и рекомендаций, создаваемых экономической теорией. Это, по мнению автора, означает дисфункцию экономического знания. Одним из способов противодействия ей выступает укрупнение сообщества экономистов посредством создания союзов единомышленников.

Таким образом, экономическая наука, достигнув некоторого насыщения в развитии своего знания об обществе и хозяйственных процессах, начинает постепенно ориентироваться на рассмотрение социальных вопросов и шлифовку отдельных проблем, имеющих значение для обеспечения эффективности экономического развития. Изменение акцентов при изучении названных вопросов приводит к закономерным изменениям и в аппарате экономической теории. Дело даже не в том, что она становится все более релятивной, фрагментарной и плюралистичной, а в том, что возникают очень интересные тенденции в выборе тем для исследований, интерпретации полученного материала, оживляются те теоретические направления, по которым, казалось бы, уже несколько десятилетий назад прозвучали поминальные речи (имеется в виду старый институционализм).

ЛИТЕРАТУРА

Веблен Т. (1980). Теория праздного класса. М.: Прогресс.

Веблен Т. (2007). Теория делового предприятия. М.: Дело.

Коуз Р. (2000). Интервью на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики. Сент-Луис, 17 сентября, 1997 // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Вып. 4. Минск: Пропилен.

Коуз Р. (1993). Фирма. Рынок. Право. М.: Дело.

Нестеренко А.Н. (1997). Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики. № 3.

Норт Д. (1997а). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: ФЭК «Начала».

Норт Д. (1997б). Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. № 3.

Сухарев О.С. (2008). Институциональная экономика: теория и политика. М.: Наука.

Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты. М.: Дело.

Murdal, G. Value in Social Theory. Цит. по: *Селигмен Б.* (1968). Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс.

ГОСУДАРСТВО С ПРЕОБЛАДАНИЕМ КОНТРАКТНЫХ НАЧАЛ: МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ В РОССИИ[1]

ЛЕВИН СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Кемеровский государственный университет
Электронный адрес: levin@kemsu.ru;

СУРЦЕВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА,

кандидат экономических наук,
Кемеровский государственный университет
Электронный адрес: ansokol@mail.ru

В статье анализируется современное государство как экономический субъект, встроенный в процесс институционального развития. Выделены три модели взаимоотношений государства с бизнесом. Рассмотрена возможность формирования контрактного государства в России.

Ключевые слова: *издержки; «контрактное» государство; политический рынок.*

The article analyzes the modern state as an economic subject, which is integrated in the institutional development process. Three models of relations between the state and business are disclosed. The possibility of the contract state formation in Russia is considered.

Keywords: *costs; «contract» state; the political market.*

Коды классификатора JEL: *B52, D86.*

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что изменения всей экономической системы, происходящие в современной России, влекут за собой трансформацию всех ее субъектов, в том числе и государства. По заявлениям Президента Российской Федерации, одной из важных задач государства на этом этапе является заключение нового социального контракта и формирование контрактных основ самого государства. Целью данного исследования стала выработка методологических подходов к анализу формирования контрактного государства в России.

СОВРЕМЕННОЕ ГОСУДАРСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУБЪЕКТ

В этой связи необходимо остановиться на характеристике современного государства как экономического субъекта, встроенного в процесс институционального развития.

[1] Статья выполнена при поддержке гранта РГНФ № 06-02-00198а «Региональная локализация и сегментация институциональной среды».

© С.Н. Левин, А.А. Сурцева, 2010

Это своеобразный субъект «второго уровня», выступающий как агент других экономических субъектов, однако сохраняющий при этом относительную самостоятельность. Это означает, что его целевая функция агрегирует интересы различных экономических субъектов в той степени, в какой они способны представить и отстоять их на политическом рынке.

Относительная самостоятельность государства выражается в наличии *«правителя» (правящей группы)*, который выступает как субъект, контролирующий и представляющий государство. В этой связи представляется целесообразным вспомнить предложенную М. Вебером и широко признанную в научной литературе трактовку природы государства как территориальной монополии легитимного насилия (*Вебер* 1990, 645–646). Развитие этого подхода приводит к выделению двух аспектов государства: содержательного и структурного (*Волков* 2005, 28–44, 286–292). Содержательный, или субстантивный, аспект формирования государства заключается в создании организационных структур, обеспечивающих его монополию на применение силы и сбор налогов. Структурным же аспектом в формировании государства является достижение последним публичного статуса, т.е. реализация претензий на служение общественным, а не частным интересам, на статус безличной общественной или публичной организации. «При формировании государства разделение сфер (и типов действия) на общественную и частную связано с экономическими интересами, разделение на формальный (официальный) и неформальный способы действия относится к системе правил и постановлений, а на безличный и личный (персонифицированный) — к способам их применения. Государство легитимно, т.е. его законам следуют, а его приказам добровольно подчиняются, если оно способно эффективно поддерживать эти границы, отделять себя от частных интересов и персонифицированных отношений, и когда оно воспринимается большинством подданных или граждан в качестве общественного, официального и безличного института» (*Волков* 2005, 289–290). Соответственно, можно выделить следующие основные отличия современного государства от «стационарного бандита»:

а) государство производит безопасность, справедливость, порядок как общественные блага (априорно идея всего сообщества граждан), а не как частные услуги;

б) применение насилия и принуждения государством ограничено набором безличных формальных процедур, что должно снижать степень произвола;

в) обе вышеперечисленные особенности действия, а также идеология долга и служения (государству, народу, отечеству) способствуют обретению легитимности, то есть тому, что господство группы, контролирующей насилие, выглядит в глазах большинства граждан «полезным» и «справедливым» (*Волков* 2005, 43). Соответствующие ожидания носят взаимный характер, т.е. разделяются как рядовыми членами общества, так и представителями самого государства, задавая рамочные условия их взаимодействия. Таким образом, легитимизация государства выступает как процесс формирования в этой сфере общественных отношений имплицитного социального контракта взаимного типа.

Процесс легитимизации государства, ведущий к утверждению его контрактного характера, проходит ряд этапов. Эта проблема рассматривается, в частности, А.Н. Олейником (*Олейник* 2003, 52–61). Он выделяет следующие этапы: наследственная монархия, власть экспертов и демократия как конечное «идеальное» состояние. При наследственной монархии государство воспринимается «в качестве атрибута королевской семьи», следовательно, действия наследственного монарха еще далеки от общественных интересов. В случае власти экспертов государство контролируют представители наиболее влиятельных групп интересов, среди которых особое место

занимают бюрократы. Они заинтересованы в максимизации собственного дохода, распределяя соответствующим образом права собственности и устанавливая уровень налогообложения. При этом возможна ситуация, когда интересы этих групп совпадают с интересами экономического и социального развития страны (типичным примером может служить ситуация, сложившаяся в Великобритании в XV–XIX вв.). Демократический этап развития характеризуется подчинением власти не групповым интересам, а общим интересам всех граждан. Представляется, что к демократическому идеалу можно только приближаться. Политическая система стран, считающихся демократическими, выступает как «переплетение», сочетание власти экспертов и элементов «реальной демократии». Это выражается в том, что в этих странах в роли правящей группы выступает сообщество профессиональных публичных политиков и бюрократов, которое выступает одновременно и как агент населения, организованного в структуры гражданского общества, и как субъект — представитель государства, обладающий статусными преимуществами, позволяющими ему «диктовать» в определенных пределах свою волю другим участникам политического рынка.

Таким образом, целевая функция современного государства носит комбинированный характер.

Во-первых, она агрегирует интересы субъектов, представленных на политическом рынке. Важно при этом учитывать, что политический рынок является «несовершенным» по самой своей природе. Принимаемые на нем решения об институциональных изменениях выступают как блага с ярко выраженными внешними эффектами, что обусловлено несовпадением выгод и издержек непосредственных участников принятия политических решений и основной массы экономических субъектов. Соответствующие политические решения порождают следующие виды издержек (C) и выгод (B):

а) Издержки:

- *C(a)e* — прямые экономические издержки политика (агента политического рынка) на принятие варианта решения, оцениваемые в затратах времени и средств;
- *C(a)p* — прямые политические издержки политика от принятия решения, выражающиеся в снижении поддержки со стороны избирателей и вероятности его избрания на следующий срок;
- *C(a)pe* — косвенные экономические издержки политика от снижения его поддержки избирателями, которые можно оценить как экономическую выгоду от его избрания на следующий срок, умноженную на снижение вероятности его избрания, взятую со знаком «минус»;
- *C(s)e* — прямые экономические издержки государства (расходы бюджета) на принуждение к исполнению экономическими субъектами принятого решения;
- *C(i)e* — прямые экономические издержки экономических субъектов от следования вводимой норме.

б) Выгоды:

- *B(a)e* — прямые экономические выгоды политика от принятия варианта решения;
- *B(a)p* — прямые политические выгоды политика, выражающиеся в росте его поддержки со стороны избирателей, оцениваемые приростом вероятности его избрания на следующий срок;
- *B(a)pe* — косвенные экономические выгоды политика от принятия решения, которые можно выразить произведением будущих экономических выгод от избрания на следующий срок на прирост вероятности переизбрания;
- *B(s)e* — прямые выгоды государства (доходы бюджета) от следования экономических субъектов внедряемой норме;

- *B(i)e* — прямые экономические выгоды экономических субъектов от следования новой норме.

Политики, в той мере, в какой они действуют как рациональные индивидуальные агенты, при принятии решений ориентируются на сопоставление *C(a)e + C(a)pe* с *B(a)e + B(a)pe*, изменения других факторов влияют на их решение, в большей степени, опосредованно. С другой стороны, экономические субъекты принимают решение о следовании новой норме или уклонении от нее, прежде всего, сравнивая величины *C(i)e* и *B(i)e*. При этом чем сильнее позиции групп специальных интересов и чем уже последние по составу, тем более «несовершенно» политический рынок выражает общественные предпочтения.

Во-вторых, целевая функция современного государства включает представления «правящей группы», позиционирующей себя как «благонамеренного диктатора» (*Афонцев* 2000, 37–45), обладающего суверенной властью и руководствующегося в своем поведении стремлением к общественному благу. Наличие у некоторой части политиков и бюрократов *мотивации служения обществу (public service motivation)* имеет достаточное число подтверждений. В то же время представления об общественном благе могут носить различный характер. Поэтому альтруистическое стремление послужить нации и государству может порождать действия, противоречащие интересам большинства.

В-третьих, она модифицируется в связи с наличием у правящей группы специальных интересов, связанных с увеличением ее богатства, статуса, властных полномочий. Это означает, что государство всегда в той или иной степени сохраняет мотивацию оседлого бандита, когда прямой целью управления является не повышение благосостояния подданных, а максимизация доходов правящей группы как коллективного «правителя».

Из вышесказанного следует, что во многих случаях «государственный интерес» может не совпадать с интересами большинства населения, экономических субъектов. В этой связи возникает вопрос о критериях, позволяющих характеризовать современное государство как контрактное. Речь может идти не о приближении к идеальной модели контрактного государства, а только об устойчивом преобладании общественно-договорных отношений горизонтального типа. Это означает как ведущую роль «агентской» составляющей в целевой функции государства, так и способность политического рынка выступать механизмом представительства всеобщих интересов, носителями которых выступают широкие по составу группы интересов.

В рамках предложенного подхода можно выделить следующие формальные критерии, позволяющие говорить о преобладании в государстве контрактных начал, т.е. общественно-договорных отношений горизонтального типа:

- существование формальных демократических рамок, которые позволяют свободно создавать организации, представляющие широкий круг интересов, что превращает большинство членов общества в участников торгов на политическом рынке;
- наличие устоявшихся практик институционального взаимодействия внутри гражданского сообщества;
- способность устанавливать эффективные права собственности при минимальном вмешательстве государства в процесс их перераспределения.

Появление практик институционального взаимодействия внутри гражданского сообщества является результатом длительного исторического развития. Соответствующий тип поведения закрепляется в нормах морали и обычного права, формирующих идеологию «гражданского согласия» (консенсуса). Для идеологии «гражданского согласия» характерны следующие нормы:

- люди осознают как себя, так и других членов общества носителями прав и свобод. Из этого вытекает их готовность к диалогу с согражданами, а значит, и к контрактному выбору;
- формирование конкурентного и консенсусного политического рынка. Характерной чертой такого политического рынка является то, что его субъектами выступают большинство граждан через систему гражданских организаций, а элиты, стоящие во главе этих организаций, отражают интересы рядовых членов. Особое место на нем занимают политические партии, которые выступают как представители интересов широких групп, причем идеологически оформленных.

МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВА С ПРЕОБЛАДАНИЕМ КОНТРАКТНЫХ НАЧАЛ

Характер государства проявляется во взаимоотношениях с бизнесом и другими хозяйствующими субъектами. В этой связи представляется значимым для нашего исследования выделение трех моделей взаимоотношений государства с бизнесом. В рамках предложенных критериев государства с преобладанием контрактных начал представляется возможным и необходимым использование двух из этих моделей в качестве вариантов государства с преобладанием контрактных начал: «контрактное» государство «невидимой руки» и «контрактное» государство «помогающей руки».

Три модели государства: «невидимой руки», «помогающей руки» и «грабящей руки» были разработаны и апробированы А. Шляйфером и Т. Фраем (*Shleifer* and *Vishny* 1999). Согласно их теории выделенные типы отличаются правовой средой и административным регулированием. Сравнительная характеристика данных моделей государства приведена в таблице 1.

Таблица 1

Модели государства

Модели	Правовая среда	Административное регулирование
Невидимая рука: большинство стран Восточной Европы	Правительство не стоит над законом. Контракты защищаются судами	Правительство следует узаконенным правилам. Регулирование минимально. Коррупция слаба
Помогающая рука: КНР, Южная Корея, Сингапур	Правительство стоит над законом, используя власть для помощи бизнесу. Контракты защищаются государственными чиновниками	Правительство агрессивно помогает некоторым предпринимателям. Организованная коррупция
Грабящая рука: большинство постсоветских республик	Правительство стоит над законом, используя власть для получения ренты. Правовая система не работает, контракты защищаются мафией	Многочисленные полусамостоятельные государственные институты осуществляют грабительское регулирование. Дезорганизованная коррупция

Источник: Руки, которые нас обирают (сводный реферат) // Экономическая теория преступлений и наказаний. № 4. Теневая экономика в советском и постсоветском обществах. (http://corruption.rsuh.ru/magazine/4-1/n4-18.shtml).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНТРАКТНОГО ГОСУДАРСТВА

В качестве экономического критерия для анализа государства на наличие в нем контрактных начал нами предлагается характер распределения остаточного дохода, возникающего в результате его деятельности. Одной из основных отличительных черт государства с преобладанием контрактных начал является широкий круг получателей остаточного дохода. Под ***остаточным доходом государства*** понимается сверхдоход, возникающий в результате использования монополии на принуждение, обеспечивающей эффективное производство таких общественных благ, как охрана правопорядка

и спецификация прав собственности, что, в свою очередь, приводит к повышению отдачи от всех экономических ресурсов. В широком смысле слова, остаточный доход можно обозначить как доход, который остается у субъекта за вычетом всех контрактных платежей, то есть как выгоды от обеспечения защищенности и упорядоченности обменов и вообще прав собственности. Остаточный доход государства — это политический доход, получаемый им от имеющегося в его собственности актива — монополии на «насилие», после выполнения всех фиксированных обязательств, в том числе по производству общественных благ. Это денежный доход, получаемый в результате разницы между собранными налогами и расходами на осуществление упорядочивающих, защитных и других функций государства.

Государство, получая остаточный доход, имеет преимущества в его использовании. В одном случае возможен перевод остаточного дохода в политическую ренту правителя или правящей группы. Данный вариант в основном характерен для государств с преобладанием эксплуататорских начал. Хотя в таких государствах эффект от введения порядка, так же как в государствах с преобладанием контрактных начал, получают все подданные. В другом случае государство берет на себя обязательства передавать остаточный доход на развитие экономики, т.е. распределять его среди широкого круга населения. Этот вариант с большей долей вероятности характеризует государство с преобладанием контрактных начал. Механизм распределения остаточного дохода можно проследить с помощью динамики изменения структуры бюджета по доходам и расходам, а также при анализе типа взаимодействия власти и бизнеса как основных субъектов хозяйствования.

Специфика предложенного методологического подхода заключается в выдвижении гипотезы о том, что прямая корреляция между «формальным» и «экономическим» критериями «контрактности» государства присуща только странам с развитой рыночной экономикой, сформировавшейся в европейской цивилизационной среде. Там возник «классический» вариант государства с преобладанием контрактных начал, выступающего как специфическая организация, обладающая легитимной властью на применение насилия и дающая право и возможность всему населению отстаивать свои интересы через механизмы конкурентного и консенсусного политического рынка. Применительно к странам с «развивающимися рынками», в которых происходит становление институциональных основ рыночной экономики в условиях цивилизационной среды неевропейского типа, принципиально возможно и даже типично наличие качественного разрыва между наличием формальных демократических институтов и реальным продвижением к преобладанию контрактных начал в государстве, оцениваемому по экономическому критерию распределения остаточного дохода. Это позволяет выделять «неклассические» варианты «контрактного» государства.

Предложенная методологическая концепция может быть использована при анализе формирования контрактного государства в России.

ГОСУДАРСТВО В РОССИИ: «БЛАГОНАМЕРЕННЫЙ ДИКТАТОР», «ОСЕДЛЫЙ БАНДИТ», «ПАРТНЕР»?

Возникшее в процессе распада Советского Союза российское государство сохранило традиционно авторитарный характер. Реально оно контролировалось достаточно узкой по составу «правящей группой», которая представляла себя в качестве силы, призванной осуществить либеральные реформы и вернуть страну в сообщество «цивилизованных» стран. Эта установка является традиционной для всех отечественных реформаторов начиная с Петра I. Формальной и постоянно декларируемой целью рос-

сийских реформаторов было построение контрактной модели государства в ее классическом варианте. То есть в стране предполагалось проведение крупномасштабных либеральных реформ, которые бы до основания разрушили прежний советский строй. При этом данная цель оказалась созвучной требованиям Вашингтонского консенсуса. По сути дела, его рекомендации строились в расчете не столько на реальных субъектов принятия политических решений, ограниченных реалиями политических рынков конкретных стран, сколько на «идеальный тип» технократов-реформаторов, заинтересованных в проведении рыночных преобразований. Реализация рекомендованных Вашингтонским консенсусом мер предполагала существование «автономного» правительства, способного осуществить «непопулярные, но необходимые реформы». Такое правительство должно было состоять из технократов от политики (так называемых технополов), ориентированных не на следование своим частным интересам, а на осуществление рыночных преобразований в интересах роста эффективности экономики (*Афонцев* 2000, 136). Таким образом, российские реформаторы позиционировали себя в качестве «благонамеренного диктатора» (*Олейник* 2003, 52–61; *Афонцев* 2000, 136), обладающего суверенной властью и руководствующегося в своем поведении стремлением к «общественному благу», который, опираясь на интеллектуальную и финансовую поддержку из стран с развитой рыночной экономикой, способен самостоятельно сформулировать и обеспечить реализацию общественных интересов (*Левин и Соколова* 2005, 68–86). Целью реализуемого ими проекта являлось формирование хозяйственной конституции либерального типа, предусматривающей основополагающую роль частной собственности в общей системе прав собственности и переход к модели «малого» государства, ограничивающего свои функции поддержанием макроэкономической стабильности, защитой прав собственности и мерами адресной социальной поддержки малоимущих.

Таким образом, российское государство как субъект институциональной трансформации характеризовалось сочетанием таких характеристик, как слабость, авторитаризм и ориентация на телеологический тип преобразований, предполагающий ускоренное достижение выбранного конечного пункта движения. В роли такого «образца» выступала идеальная модель рыночной экономики и гражданского общества (параметры этой модели задавались на основе определенных идеолого-теоретических представлений неоклассического типа) (*Дискин* 1998, 5–18). Такое сочетание позволяет сделать вывод о революционном, а не реформистском характере институциональных преобразований. Современная теория революции характеризует ее как процесс радикальных преобразований общественно-экономической структуры в условиях слабого государства (*May* 1999, 70–80; *May* 2001).

Характеризующий революционный сценарий преобразований кризис государственной власти находит выражение в кризисе конституционного строя, в том числе в разрушении и потере легитимности формальными и неформальными правилами, образующими хозяйственную конституцию. Это и приводит к институциональному вакууму, конституционной основой которого является отсутствие работоспособных и, что не менее важно, признаваемых обществом «правил принятия правил». Данная ситуация, с одной стороны, порождает, а с другой стороны, закрепляется наличием множества центров власти. Конкуренция центров власти означает утрату государством его монополии на легитимное принуждение. Этот процесс может принимать разные формы. Примером радикального варианта может служить развитие ситуации в России после Февральской революции от «двоевластия» к Гражданской войне. В постсоветский период элементы «двоевластия» наблюдались только до осени 2003 г. в виде противостояния президентской власти и Съезда народных депутатов

РФ. Преобладающим оказался вариант, связанный со скрытой фрагментацией государства, т.е. «утратой легитимным государственным аппаратом и его представителями монопольного контроля над применением силы, правосудием и сбором налогов, не сопровождающейся территориальным дроблением или открытым вызовом со стороны частных или неформальных силовых структур» (*Волков* 2005, 293). Это означает, что располагающие силовым или административным ресурсом структуры, как частные, криминальные и легальные (охранные агентства, службы безопасности крупных компаний и др.), так и государственные, начинают действовать как силовые предприниматели. Целевые функции силовых предпринимателей различны. Так в деятельности органов власти разного уровня причудливо соединяются общественная и частная мотивация. Зачастую общественная мотивация, связанная с выполнением публичных функций, является преобладающей, однако выполнение этих функций достигается методами, предполагающими самостоятельное и не ограниченное рамками закона использование силовых ресурсов (*Курбатова* и *Левин* 2005, 123).

Отсутствие консенсуса в обществе по принципам его конституционного устройства объясняет сочетание слабости государства с сохранением его авторитарного характера. В ходе революции победившие центры власти «навязывают» другим группам общества свое представление о конституционных правилах организации экономики и общества в целом. При этом идет поиск способов и путей легитимизации этих правил, что отражается в высокой степени идеологизации экономических и социальных преобразований. Активное обращение конкурирующих сил к различным идеологизированным моделям отражает поиск базовых ценностей, необходимых для формирования пирамиды имплицитных социальных контрактов во главе с общенациональными. В противоположность этому реформистский вариант преобразований характеризуется подчеркиванием их прагматического характера. Трансформация экономической и социальной системы общества при провозглашаемом сохранении конституционных правил его организации выступает как эволюционная реорганизация последних на принципах прагматизма. Примерами этого могут служить как «Новый курс» Ф.Д. Рузвельта, предполагающий широкое использование интервенционистских и дирижистских способов регулирования рыночной экономики, так и современные рыночные преобразования в Китае. В этой связи вполне органичным предстает соединение в китайской модели преобразований законодательно закрепленного следования четырем «основным принципам» (руководящая роль КПК, социализм, диктатура пролетариата, марксистско-ленинская идеология) (*Медушевский* 2005, 331–332) с подчеркнутым прагматизмом (образным выражением последнего выступает известная фраза Дэн Сяопина: «Неважно, какого цвета кошка, лишь бы она ловила мышей».

Применительно к постсоветской России возникает вопрос о том, как сочетается характеристика ее социально-экономической трансформации как революции с явно прослеживающейся преемственностью институционального развития, особенно с четко фиксируемым «номенклатурным» характером властных и бизнес-элит, что проявляется как в их персональном составе, так и в разделяемых ими правилах игры (под элитами в данном случае понимаются субъекты, обладающие возможностями принятия стратегических решений в экономике и политике) (*Дискин* 1995, 29–41). В принципе институциональная преемственность проявляется в ходе любых, в том числе наиболее радикальных революционных преобразований. В этой связи Д. Норт пишет: «… после успеха революции победители склонны немедленно заменить упорно существующие старые неформальные ограничения новыми формальными правилами. … Хотя полная смена формальных ограничений действительно возможна, многие неформальные ограничения окажутся очень живучими, потому что они будут по-прежнему помогать

общественным, политическим и экономическим игрокам в решении фундаментальных проблем обмена. Результатом, скорее всего, станет, с течением времени, реструктуризация всех ограничений — в обоих направлениях, — что приведет к возникновению нового, гораздо менее революционного равновесия» (*Норт* 1997, 118). Однако в случае постсоветской трансформации экономики и общества речь идет о специфике акторов революционного процесса и характера их взаимодействия. Как правило, революция характеризуется сменой политических и экономических элит, происходящей при активном участии вовлекаемых в эти процессы широких по составу социальных групп. Специфика России заключалась в слабой экономической и социальной структурированности населения и его низкой способности к самоорганизации. В этих условиях в роли конкурирующих акторов выступали преимущественно элитарные по составу специальные группы интересов, сложившиеся в рамках советской партийно-хозяйственной номенклатуры и примыкающих к ней групп (определенной части интеллигенции, представителей новых коммерческих структур, возникших в ходе перестройки). В этой связи можно согласиться с определением постсоветской трансформации как «революции сверху»[2]. Однако необходимо учитывать, что этот термин часто используется как метафора системных преобразований, реализуемых реформистским путем сильным государством. В России, как уже было показано выше, речь идет именно о революции, но имеющей элитарный, «верхушечный» характер. К числу ее основных особенностей можно отнести:

1. Элитарный, более «номенклатурный» характер основных акторов, активно использующих свои статусные преимущества для того, чтобы добавить к власти собственность. Показательны в этом плане, слова Е.Т. Гайдара о том, что борьба шла между двумя вариантами: «обмена власти на собственность», означающего шаг вперед к открытому рынку и номенклатурным капитализмом, построенном на прибавлении к власти собственности (*Гайдар* 1997, 151–169). При этом его утверждение о том, что «с началом настоящих реформ (1992 г.) этот обмен повернул на другой, рыночный путь» (*Гайдар* 1997, 164), не представляется серьезно обоснованным.
2. Признание основными акторами формального верховенства правящей группы, контролирующей центральную власть при одновременной ориентации на частичную приватизацию ими как силовыми предпринимателями функций государства. Скрытая фрагментация государства, с одной стороны, отражала его слабость, а с другой — закрепляла.
3. Сохранение формального единства страны позволяло правящей группе реализовывать свои проекты трансформации экономики и общества в форме реформ. Реформаторы при этом выступили в качестве специальной группы интересов, характерной особенностью которой являлась достаточно заметная роль идеологических установок в целевой функции. Не имея широкой общественной поддержки, они встали на путь соглашений с другими узкими по составу, но политически влиятельными специальными группами интересов, включая их наиболее влиятельных представителей в состав правящей группы. В процессе того как правящая группа укрепляла свои позиции, приобретая при этом более «гибридный», идеологически неоднородный характер, явно проявился двойственный характер установок и механизмов, сплачивающих ее в единое целое.

[2] См.: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. д.э.н., проф. Р.М. Нуреева. Изд. 2-е, испр. и доп. В 3 ч. Ч. 3. Государство в современной России. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 150 (3.) М.: Московский общественный научный фонд, 2003, 38–60.

С одной стороны, идеологические установки и, в меньшей степени, практические действия правящей группы отражают ориентацию на нормативную модель «благонамеренного диктатора» (хотя при этом различные фракции расходятся в своей трактовке общественных интересов), а с другой, она выступает в роли коллективного «стационарного бандита».

В этих условиях правящая группа пошла по пути ускоренного принятия новой Конституции, которая была призвана формально закрепить и легитимизировать ее представления о целях социально-экономической трансформации и механизмах их достижения. Сама процедура принятия Конституции РФ в 1993 г. прошла в формах, характерных для революционного варианта преобразований. Она представляла собой конституционный переворот (революцию), поскольку смена конституции произошла без использования процедур конституционных изменений, заложенных в тексте ранее действовавшей Конституции (*Медушевский* 2005, 280–281). По своему содержанию Конституция 1993 г. ориентирована на формирование либеральной экономики и общества под авторитарным контролем победившей правящей группы, позиционирующей себя как «благодетельного диктатора». Ориентация на формирование либеральной модели конституционных правил определяет содержание первых двух глав Конституции (Глава 1. Основы конституционного строя; Глава 2. Права и свободы человека и гражданина), в которых содержится характеристика экономического и социального устройства общества.

При этом для самих реформаторов либеральной ориентации очевидно несоответствие конституционных норм сегодняшнему состоянию российской экономики и общества. Последовательное изложение их подхода к данной проблеме было дано В. Мау, который пишет о двух подходах к трансформации действующего Основного закона: «С одной стороны, путь пересмотра либеральных оснований документа, приближения его к социально-экономическим реалиям сегодняшнего дня, носящих в значительной мере антилиберальный, антиконкурентный, дирижистский характер. С другой стороны, укрепление и развитие тех принципов функционирования социально-экономической жизни, которые изложены в 1 главе Конституции 1993 года. По нашему мнению, именно второй путь является предпочтительным с точки зрения стратегических интересов страны — интересов как экономических, так и политических» (*Мау* 1999, 185). По сути, здесь излагается содержание институционального проекта, нацеленного на продвижение к либеральной экономике и обществу. Однако очевидно, что его несоответствие социально-экономическим реалиям резко ограничивают возможности его поддержки на демократически организованном политическом рынке. Этим объясняется встраивание в Конституцию механизмов авторитарного контроля в виде президентской власти с чрезвычайно широкими полномочиями. Власть российского президента реально ограничена главным образом сроком пребывания у власти и формально ненаследственным характером передачи этой власти преемнику. В литературе сложившейся политический режим характеризуется понятиями, подчеркивающими своеобразное сочетание демократических и авторитарных начал: «гибридная форма правления», «дуалистический режим», «протодемократия», «президентская демократия», «направляемая демократия» и др. (*Медушевский* 2005, 300–301; *Гулиев* и *Колесников* 1998, 95). При этом четко проявился «эффект исторической обусловленности развития». Показательна в этом плане характеристика этой проблемы, данная А.Н. Медушевским: «Фактически российская политическая система устроена таким образом, что Президент России находится над системой разделения властей, выступает посредником между властями и в роли гаранта Конституции. Эта конструкция более всего напоминает систему конституционной монархии в соответствии с Основ-

ными законами Российской империи 1906 г., причем в отношении империи шел спор, являлась ли эта система действительно ограничением монархической власти» (*Медушевский* 2005, 301).

С позиции экономического анализа политики система «направляемой демократии» означает закрепление автономии правящей группы во главе с президентом по отношению к другим субъектам властных торгов (политических и бюрократических). Это предполагает наличие существенных отличий в соотношении основных компонентов, определяющих агрегированную целевую функцию государства, по сравнению со странами с развитым гражданским обществом. Основное отличие заключается в пониженном удельном весе «агентской» составляющей, связанной с представительством интересов населения. Из этого вытекает то, что «государственный интерес» в большей степени самостоятельно идентифицируется и формулируется членами правящей группы исходя как из заинтересованности в максимизации собственной власти и богатства, так и из имеющихся у них представлений об общественном благе.

Соответственно, в России так и не произошло становление политического рынка. Основные экономические, политические и социальные взаимоотношения в стране осуществляются через систему политико-административного рынка, где господствуют неформальные нормы, которые носят локальный и персонифицированный характер. Реформирование страны закрепило принятие формальных рамок политического рынка. В реальности же появился гибрид бюрократического и политического рынков. Политико-бюрократический рынок базируется на сети «статусных» по характеру и внелегальных по форме неявных контрактов между государством и другими субъектами. В связи с тем что на российском «гибридном» политико-бюрократическом рынке отсутствует представительство большинства граждан, представленное на нем меньшинство получает возможность в широких масштабах извлекать политическую ренту. По сути, по замечанию А.А. Яковлева, в 1990-е гг. была воспроизведена структура «административного торга» советского времени, с приданием ей рыночных внешних форм, а также с поправкой на резко возросшую самостоятельность региональных элит и появление бизнес-элиты (*Яковлев* 2004).

Субъектами возникшего «гибридного» по форме и содержанию политико-административного рынка выступают: государство (в лице «правящей группы»), крупный бизнес, федеральная и региональная бюрократия. ***«Правящая группа»*** — это группа экспертов, которая представляет собой «высшее звено» бюрократии (наследника советской бюрократии). Политическое долголетие члена данной группы определяется в большей или меньшей степени зависимостью от личных связей, нежели от его компетентности (*Титова* 2003). ***Крупный бизнес*** был «наделен» правящей группой собственностью на активы и возможностью использовать в своих интересах административный ресурс в обмен на неявные обязательства политической поддержки и выполнение ряда функций по поддержанию экономической и социально-политической стабильности в стране (сохранение «избыточной» занятости, внутренних цен на ресурсы на уровне ниже мировых, участие в перекрестном субсидировании коммунальных тарифов и ряд других). Таким образом, предпринимательская олигархия сосредоточивает в своих руках подавляющую массу ресурсов собственности, а «правящая группа» — властные и иные полномочия, способные прямо или косвенно содействовать приращению данных ресурсов. И та и другая группы, владея специфическими по своей сути ресурсами и являясь практически монополистами, используют их для получения политической ренты. Это, по замечанию С.П. Перегудова, ведет к разгулу коррупции и внедрению ее в сердцевину отношений между представителями власти и олигархическими группами (*Перегудов* 2002). По точному замечанию Хачатурова,

«когда происходит слияние коммерции и власти, тогда и получается, что в одних руках — возможности материальные, а в других руках — возможности контроля. Соединение этих интересов приводит к той самой коррупции, которая давит на общество в угоду очень небольшой группе лиц, которая и есть сверхэлита, могущая позволить себе абсолютно все»[3]. Это позволяет как государственной, так и бизнес-олигархии широко использовать различного рода формализованные процедуры, официально предназначенные для облегчения перехода от государственно-социалистической к рыночно-капиталистической экономике, в качестве прикрытия в погоне за политической рентой. Среди подобных процедур, характерных для 1990-х гг., С.П. Перегудов перечисляет следующие (*Перегудов* 1998). Во-первых, это так называемые инвестиционные конкурсы и залоговые аукционы, объявленная цель которых — модернизация и структурная перестройка приватизируемых объектов. Во-вторых, это доверительное управление пакетами акций, находящимися в собственности государства (траст). Официальная цель траста — эффективное, освобожденное от бюрократического вмешательства госведомств управление компаниями и предприятиями, где эти пакеты являются контрольными. Однако данные госпакеты приносили казне всего 0,5% прибыли в год, т.е. их отдача для общества была почти равна нулю[4]. В-третьих, это различного рода проекты модернизации отраслей и отдельных производств, санкционированные указами Президента и постановлениями Правительства. Подавляющая часть этих решений не выполнялись, однако даже та крайне малая доля средств (будь то в форме кредитов, различного рода льгот или гарантий), которая выделялась на модернизацию производств, в значительной степени использовалась не по прямому назначению, а преимущественно для извлечения политической ренты. Несмотря на ряд мер по организации реальных конкурсов и ужесточение контроля за выполнением взятых обязательств, ситуация кардинально не меняется.

Таким образом, коррупция стала не просто неизбежным спутником отношений «правящей группы» с крупным бизнесом, а органическим элементом вертикальных контрактных взаимоотношений между ними. При этом на вершине вертикали находится «правящая группа», имеющая рычаги контроля за правами собственности. Показательны в данном плане слова представителей правящей партии России «Единая Россия»: «Сильное и ответственное государство имеет немало иных возможностей воздействовать на предпринимателей, ущемляющих общественные интересы...»[5] Здесь не идет речи о деприватизации и огосударствлении предприятий, чьи собственники «неугодны» власти, имеются в виду возможности воздействия на самих собственников путем избирательного применения права. Ярким примером использования данных рычагов может служить ситуация вокруг «ЮКОСА» и судьба М. Ходорковского и ряда других собственников этой компании. Хотя на практике такого рода акции проводятся весьма избирательно, их влияние на «самочувствие» крупных собственников нельзя недооценивать.

При этом следует отметить, что взаимоотношения правящей группы и представителей крупного бизнес-сообщества нельзя обозначить только как соперничество и борьбу. Напротив, крупный бизнес признает право правящей группы на осуществление тех мер, которые она использует, что является существенным моментом в процессе легитимации власти. Данный факт также позволяет нам говорить о существовании пусть вертикальных и статусных, но все-таки контрактных взаимосвязей правящей группы с крупным бизнесом.

[3] См.: Российская элита: опыт социологического анализа. Часть III Особенности сознания элиты / Под ред. К.И. Микульского. М.: Институт социологии РАН, 1997, 52.
[4] См.: Индикаторы. Финансовый рынок // Эксперт. 1997. № 40, 98.
[5] См.: Политическая партия «Единая Россия». 100 вопросов – 100 ответов. М.: ООО «Галант», 2003, 60.

Бюрократия (включая представителей силовых и правоохранительных структур), в обмен на лояльность и выполнение определенного минимума общественно необходимых функций, получила возможность «приватизировать» часть государственных функций, реализовывать свои частные интересы путем «продажи» административного ресурса.

В результате возникла многоярусная система внелегальных политико-административных «торгов» между бюрократией и представителями бизнеса, в первую очередь, крупного. Поскольку административный ресурс является по своей природе специфическим, логичным стало движение от разовых коррупционных сделок в форме взяток к формированию устойчивых «сетевых» взаимосвязей между определенными группами бюрократии и бизнеса. Бюрократия выступает как распределитель различных льгот и преимуществ, которые необходимы отдельным лицам (фирмам). Последние, в обмен на распределение упомянутых льгот в их пользу, готовы передать первым некоторые блага, представленные в денежной или других формах. При этом следует отметить разницу в процессе обмена между бюрократией и крупным бизнесом и бюрократией и малым бизнесом. В первом случае речь идет преимущественно о «поиске» ренты с обеих сторон, так как крупный бизнес платит за реально предоставляемые блага. Во втором же — имеет место «вымогательство» ренты со стороны бюрократии, когда эти доходы извлекаются не путем предоставления каких-либо реальных благ малому бизнесу, а под угрозой принятия решений, которые еще более ухудшат положение последнего.

Специфическое место в этой системе взаимосвязей занимают ***региональные органы власти***. С одной стороны, они выступают по отношению к государству как часть бюрократии, взаимодействующая с ним на общих с федеральными структурами принципах. С другой стороны, они сами являются «правящей группой», выступающей центром регионального политико-административного рынка. При этом региональные властные структуры воспроизводят вышеописанную двойственность федерального государства.

В свою очередь, население, малый и средний бизнес, менеджеры и работники предприятий выступают в качестве подчиненных элементов региональных и производственных сообществ, делегирующих основные права их «центральным элементам».

Как участник «торгов» на политико-административном рынке, государство вступает в партнерские отношения с другими его субъектами. Однако это специфическая форма партнерства, которая характеризуется неравноправием сторон и еще не означает превращение российского государства в контрактное.

Таким образом, по формальным признакам в России пока отсутствует государство с преобладанием контрактных начал. Об этом свидетельствуют:

- узкий по составу реальных участников (и при этом преимущественно формальный) политический рынок, фактически представляющий собой «гибрид» бюрократического и политического рынков;
- отсутствие консенсусной идеологии, лишь согласие на авторитарную власть объединяет локальные группы общества;
- незавершенный характер спецификации прав собственности, позволяющий правящей группе контролировать поведение других экономических субъектов и максимизировать свои выгоды. При этом интересы создания условий для эффективного использования ресурсов пока не являются приоритетными для государства.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОСТАТОЧНОГО ДОХОДА ГОСУДАРСТВА В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

Для подтверждения или уточнения результатов анализа формальных признаков государства с преобладанием контрактных начал проведем исследование способа распределения остаточного дохода государства, что является экономическим критерием для определения природы российского государства. С целью исследования проблем распределения «остаточного дохода государства» в условиях России нами предлагается использовать в комплексе оценку структуры доходов и расходов консолидированного и федерального бюджетов; распределение прироста доходов бюджета между статьями расходов; механизмов дофинансирования функций региональных и местных властей за счет средств бизнеса. В условиях контрактного государства обязанности по финансированию общественных благ, рассматриваемых в широком смысле слова, и выгоды, получаемые от их использования, достаточно сбалансированы. В отсутствие же такового государства груз расходов несет большинство населения, а выгоды от них получают узкие группы интересов.

Анализ доходной части консолидированного и федерального бюджетов Российской Федерации за 1994–2009 гг. позволил сделать вывод о наличии ряда проблем, свидетельствующих о движении в сторону неконтрактного государства. К этим проблемам можно отнести[6]:

— рост доли неналоговых доходов в консолидированном бюджете (в 2000 г. — 6,5%., в 2007 г. — 25,7%, 2009 г. — 23,8%);

— снижение доли пяти «рыночных» налогов в структуре доходов консолидированного и федерального бюджетов (до 2003 года она составляла порядка 60–70%, начиная с 2004 года этот показатель в обоих бюджетах снизился до 40–45%). Такое падение данного показателя, вполне вероятно, связано с сокращением ставок налогообложения, но свидетельствует о низкой доходности рыночного сектора экономики и росте рентной составляющей в бюджете.

Однако тенденции к снижению неналоговых доходов в федеральном бюджете (1999 г. — 6,96%, в 2007г. — 3,8%, в 2008 — 4,8%) и рост собираемости налогов в России (собираемость налогов в 1999 г. составила 74%, в 2005–2008 гг. — более 100%) свидетельствуют о наличии элементов контрактного государства и о постепенном движении российского государства по направлению становления государства с преобладанием контрактных начал.

Изучение структуры расходов консолидированного бюджета, с одной стороны, может свидетельствовать о движении к контрактной модели. Достаточно большая доля расходов бюджета приходится на социально-культурные мероприятия (1995 г. — 26,6%, 2006 г. — 55,3%, 2008 г. — 25,2%; на 1 апреля 2009 г. — 23,7%). Однако, с другой стороны, проведенный анализ свидетельствует о наличии ряда проблем на пути становления в России контрактного государства. К этим проблемам относятся:

— необеспеченность собственными источниками финансирования расходных функций консолидированных бюджетов субъектов Федерации. Федеральный бюджет с 2002 г. является профицитным, а консолидированные бюджеты субъектов Федерации — дефицитными, при том что именно на них возлагается большая часть расходов на социально-культурные функции. Возможность их реализации зависит от дотаций федерального бюджета и мер по привлечению внебюджетных источников финансирования;

[6] Рассчитано по: Консолидированный бюджет РФ в 1995–2002 гг. [Текст] // Российский статистический ежегодник. 2003. М., 2003, 548; Отчеты об исполнении консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов за 2003–2008 гг. и на 1 апреля 2009 г. (http://www.roskazna.ru/reports/cb.htm).

— сложившаяся структура распределения доходов и расходов консолидированного бюджета страны свидетельствует об остаточном принципе финансирования расходов на социально-культурные мероприятия. В первую очередь финансируются расходы, связанные с финансированием силовых структур, правоохранительных органов, содержанием государственного аппарата. В среднем финансирование расходов, связанных с поддержанием силового потенциала, составляет 98–99%, а социально-культурных расходов 89–90%;
— слабость «бюджета развития». Социально ориентированные расходы связаны прежде всего с поддержанием достаточно обширной советской социально-культурной базы, а не с ее развитием. Средства, выделяемые на эти меры, распределяются среди большого числа статей (образование, культура, СМИ, здравоохранение, спорт, социальная политика) и огромного количества получателей. В результате резко снижается стимулирующее воздействие этих расходов. Таким образом, получается, что государство не реализует действенных социальных мер, которые бы способствовали росту остаточного дохода. Помимо этого, само появление на федеральном уровне так называемых национальных проектов, связанных с развитием образования, здравоохранения и т. д., является признанием того, что до настоящего времени существующая бюджетная политика не обеспечивала полноценного развития этих отраслей.

Особенно показательным, с точки зрения исследования проблем формирования в России контрактного государства, является анализ структуры расходов федерального бюджета как наиболее обеспеченного доходами и растущего компонента консолидированного бюджета. Сравнительный анализ структуры расходов государственных бюджетов России и развитых стран мира показал наличие существенных различий. Так, если в развитых странах мира расходы на военные и полицейско-бюрократические функции составляют 11% расходов государственного бюджета, в среднем по миру — 20% (*Рогов* 2005, 59), то в России — более 40%. Расходы же на социальные трансферты в развитых странах составляют 20% ВВП (28% ВВП во Франции, 25% — в Италии, 21% — в Германии и Швеции, 16% — в Великобритании, США и Японии), а в России лишь около 4% ВВП[7].

С нашей точки зрения, более точным критерием распределения «остаточного дохода» государства является динамика использования прироста доходов государственного бюджета, особенно применительно к условиям профицитного бюджета. Безусловно, рост доходов государства в России имеет значительную рентную составляющую, связанную с изменением мировых цен на энергоносители. Однако для определения характера государства важным является не факторы, послужившие причиной роста доходов государства, а то, как государство распределяет эти дополнительные доходы. Поэтому в задачу исследования не входило определение того, какая часть роста доходов является результатом действий государства (связанных с упорядочиванием действий экономических субъектов), а какая — конъюнктурных изменений в экономике. По тому, как государство распределяет дополнительные доходы, можно судить о его характере. Для эксплуататорского государства свойственно распределять дополнительный доход бюджета на рост доходов государственных служащих или на расходы, связанные с силовыми структурами. Контрактное же государство, скорее всего, направит дополнительные доходы на финансирование науки, образования, здравоохранения и другие расходы социально-экономической направленности.

[7] См.: Социальная модель государства: выбор современной России и опыт стран Европы // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2006. № 6 (294). (http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2006/).

Большая часть прироста доходов государственного бюджета[8] с 1994 г. по 2007 г. направлялась на национальную оборону и правоохранительные органы. Исключения составляют 1998 г., когда совокупные доходы государства снизились на 66 817 100 тыс. руб., и 2002 г., в котором большая часть прироста доходов (34,6%) была направлена на социальное обеспечение. В остальное же время от 20 до 40% прироста доходов направлялось на расходы силовых структур государства. Если же обратить внимание на рост расходов на социальные нужды, то в этом случае цифры окажутся гораздо меньше, а именно от 4,7 до 17,7% прироста доходов бюджета приходилось на данные нужды. Только два года за 1994–2006 гг. рост расходов, характерных для контрактного государства (на социальное обеспечение и социально-культурные мероприятия), превышал рост расходов, характерных для государства «оседлого бандита» (национальная оборона, правоохранительные органы, государственное управление) — 2002 (39,8% против 13,7%) и 2003 гг. (53,7% против 48,3%).

Тенденцию же, наметившуюся в 2006 г., можно было бы обозначить как тенденцию в направлении становления контрактного государства. Так, распределение прироста доходов в 2006 и 2007 гг. более равномерное, чем в другие годы: на национальную оборону приходится 7,9% и 8,1% соответственно и на социально-культурные мероприятия 7,01% и 7,8% прироста доходов. Но выделяется показатель незначительной доли средств, распределяемых на социальное обеспечение: 2006 г. — 1,99%, 2007 г. — 0,5%, причем это одни из самых низких показателей распределения прироста доходов на социальное обеспечение за все годы. В 2008 г. сложилась совсем беспрецедентная ситуация — впервые расходы по статьям «Национальная оборона» и «Правоохранительные органы» снизились, а рост расходов, характерных для контрактного государства, в приросте доходов составил 7,1%. Однако данная тенденция исчезает в показателях 2009 г. и плановом периоде 2010–2011 гг. Так, доля роста социально-ориентированных расходов в приросте доходов бюджета становится меньше доли роста расходов, характерных для государства «оседлого бандита», и составляет 18,7% против 28,8% в 2009 г., 9,2 % против 13,5 % — в 2010 г., и 1,7% против 13,5% в 2011 г.

Таким образом, анализ объема разных статей расходов консолидированного и государственного бюджета, а также распределения остаточного дохода между этими статьями показал менее противоречивую ситуацию, чем анализ доходов бюджета. Расходы на обслуживание государства, укрепление и сохранение власти сильно превышают расходы на социальные нужды. Распределение остаточного дохода не идет в направлении широкого круга получателей, а направляется в пользу государства, на увеличение расходов, необходимых для поддержания его силового потенциала. Подобное использование остаточного дохода характеризует государство «оседлого бандита», целевой установкой которого является сбор налогов для обеспечения своей монополии на применение насилия. Однако в последние годы можно говорить о небольших изменениях в направлении формирования государства с преобладанием контрактных начал, о чем свидетельствуют увеличение доли расходов на социально-культурные мероприятия и судебную систему, а также временная тенденция более равномерного распределения остаточного дохода в 2006–2008 гг.

[8] См.: Федеральные законы «О федеральном бюджете» за 1994–2006 гг. (www.budgetrf.ru); Федеральные законы «О федеральном бюджете» за 2007–2011 гг. (http://www2.minfin.ru/budget/ budget.htm).

КВАЗИФИСКАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНТРАКТНОГО ГОСУДАРСТВА

Анализ структуры бюджета адекватно позволяет судить о характере государства только в условиях государства «невидимой руки». Применительно же к России нельзя судить о характере государства только по формализованным критериям — доходам и расходам государственного бюджета, необходимо проанализировать и неформальные механизмы финансирования государством своих функций. Это связано с тем, что значительная часть доходов государства, особенно на местном и региональном уровне, складывается из квазиналоговых платежей. Если на уровне федерального бюджета доля рыночных доходов растет, а доля неналоговых источников снижается, то на уровне региона, наоборот, происходит увеличение неналоговых, квазифискальных источников доходов бюджета. Местный и региональный бизнес вовлекается в процесс дофинансирования расходов региональных и местных властей. Причем эти средства поступают не только в бюджеты, но в специально организованные спонсорские фонды. Поэтому для определения природы российского государства необходимо в единстве рассмотреть как распределение бюджетных доходов, так и внебюджетных средств. Поэтому анализ структуры бюджетной системы следует дополнить рассмотрением практик дофинансирования органов власти за счет бизнеса. Соответственно нами предлагается комплексный критерий оценки характера государства, рассматривающий в единстве структуру бюджета и внебюджетных источников финансирования, в том числе и неформальных. При этом необходимо проанализировать неформальные квазифискальные платежи бизнеса, организованные властью, и направления их использования властью.

Представляется, что до конца 1990-х гг. большую часть отношений государства и бизнеса составляли коррупционные сделки. В период реформ государство не являлось силой для защиты прав собственности появляющегося бизнеса, и данную функцию взяли на себя криминальные структуры. Тем самым можно с уверенностью говорить о наличии в тот период модели государства «грабящей руки». К настоящему же времени в реальной модели отношений власти и бизнеса присутствуют отношения, основанные на легальных, формальных институтах и методах, на неформальных коррупционных сделках, а также имеют место и занимают большую часть неформальные институты, принятие и исполнение которых бизнесом происходит за счет использования органами власти легальных и нелегальных инструментов.

Во взаимоотношениях власти и бизнеса[9], где существуют формальные (основанные на законе) и неформальные (лежащие за пределами закона) практики, сложились три относительно обособленные зоны их взаимодействия: «белая», «черная» и «серая»[10]. Серая зона — это и есть переплетение моделей «помогающей руки» с моделью «грабящей руки».

«Белая зона» охватывает формальные практики взаимоотношений власти и бизнеса: регулирование налоговых отношений, административного и экономического регулирования бизнеса (регистрации, лицензирования, контроля и принуждения к исполнению установленных норм и т.п.), конкурсы на выполнение государственных заказов и т.п. Однако имеют место случаи, когда законы или другие нормативные акты

[9] Анализ проводился на основании имеющихся исследований, контент-анализа прессы и данных проведенного социологического исследования взаимодействия власти и бизнеса в Кемеровской области, осуществленного при участии авторов.

[10] Деление на три зоны взаимодействия власти и бизнеса (белую, серую и черную) используется многими исследователями, например такими, как В. Тамбовцев (Бремя государства… 2003, 97–100), М.В. Курбатова, С.Н. Левин (*Курбатова* и *Левин* 2005, 122) и др.

препятствуют бизнесу и являются экономически нецелесообразными. В таких случаях говорят об административных барьерах. Преодоление бизнесом административных барьеров носит не всегда легальный характер, но также относится к «белой зоне». В этих случаях может не быть нарушений со стороны государства, но к нарушениям подталкивается бизнес.

«Серая зона» охватывает двухсторонние неформальные взаимодействия бизнеса и власти. В этих случаях государство, располагая административным ресурсом, то есть способностью посредством использования своих легальных полномочий нанести ущерб конкретному бизнесу, принуждает его к дополнительным отчислениям на какие-либо общественно полезные цели. При этом предприниматель получает гарантии не ухудшения своего положения или даже обещания каких-либо привилегий и льгот. То есть в «серой зоне» происходит статусный торг с властью относительно условий функционирования конкретного бизнеса, а значит, имеет место переговорный процесс, процесс отстаивания интересов.

«Черная зона» неформальных отношений предполагает преступное взаимодействие с бизнесом не государственных институтов, а отдельных лиц в их личных корыстных интересах или неформальных коррупционных сетей с использованием служебного положения чиновников, их административного ресурса.

Главной объективной причиной возникновения «серой зоны» является с каждым годом нарастающее несоответствие между исполнением региональными и местными властями своих функций по производству общественных благ и обеспечению социальных гарантий и законными источниками их финансирования. Реформирование постсоветского пространства привело к глубокому кризису экономики страны, что проявилось в резком падении доходов большей части населения. Для смягчения сложившейся ситуации федеральные органы власти пошли по пути раздачи социальных льгот. При этом обязанность их финансирования была спущена на региональные и местные бюджеты. Возникли так называемые «федеральные мандаты», т.е. расходные полномочия, возложенные на муниципалитеты в соответствии с законами и постановлениями федерального правительства. Эти «федеральные мандаты» не были подкреплены финансовыми ресурсами. Причем, федеральное правительство, решая проблему балансирования государственного бюджета, стало перетягивать в центр более устойчивые налоги и снижать долю региональных и местных бюджетов в консолидированном бюджете. Так, доля доходов муниципальных образований в ВВП сократилась с 10,2% в 1996 г. до 6,5% в 2002 г. (*Чернявский* и *Вартатенов* 2003, 96). Все это в условиях трансформационного спада российской экономики привело к существенной нехватке ресурсов для финансирования на местном уровне производства общественных благ и ресурсов на поддержку инфраструктуры, социальной сферы и т.п. При этом объемы дефицита региональных и местных бюджетов далеко не в полной мере отражают объемы недофинансирования территорий. Даже при сбалансированном бюджете данная проблема остается острой, так как при нехватке ресурсов «исполнение бюджета» переводится на «кассовую» основу, заключающуюся не в выполнении бюджетного плана, а в приведении в соответствие расходов и получаемых доходов (*Христенко* 2002, 234).

Таким образом, федеральные органы власти, с одной стороны, увеличили функции и полномочия региональных и местных органов власти, а с другой — забрали значительную часть источников их финансирования.

В 1990-е гг. губернаторам и мэрам городов была дана свобода в установлении налогов. На местах стали вводиться различные местные налоги и сборы. Одновременно с этим начали выстраиваться неформальные отношения с бизнесом. Начиная же с 2000-х гг., в связи с реформированием налоговой системы, нормотворческие возможности региональной власти в сфере налогообложения с каждым годом стали сокращаться. Дей-

ствующее законодательство ограничивает перечень региональных и местных налогов видами, заведомо недостаточными для финансирования региональных и местных расходов. Так, поступления в региональные и местные бюджеты от налогов, в отношении которых региональные и местные власти могут хоть как-то влиять на базу или ставку, т.е. поступления от так называемых «собственных» налогов, покрывают менее 40% расходных потребностей региональных бюджетов и лишь порядка 13% расходных потребностей местных бюджетов[11].

При этом, поскольку и база налогообложения, и ставки большинства налогов, являющихся источниками формирования региональных и местных бюджетов, определяются федеральным законодательством, региональные и местные власти практически лишены легальных рычагов для проведения самостоятельной налоговой политики. Это не позволяет реализовать основополагающие принципы бюджетного федерализма, децентрализации бюджетной системы и существенно ограничивает бюджетную самостоятельность и ответственность региональных властей перед законом и избирателями.

Так называемые собственные доходы субъекта Федерации или муниципалитета на самом деле таковыми не являются. Это все те же отчисления от федеральных налогов, которые каждый год могут пересматриваться и пересматриваются. По сути дела, это та же финансовая помощь.

В данных условиях привлечение бизнеса к дофинансированию территории становится условием ее «выживания», а для бизнеса такой добровольный или добровольно-принудительный взнос — инструментом достижения своих интересов. Подобный взаимообмен происходит в результате неформальных практик, где региональные и местные власти, позиционирующие себя «хозяином территории», обладая комплексом формальных и неформальных инструментов, имеют возможность использовать их «административные решения» (*Апарина и Курбатова* 2003, 51) в качестве метода воздействия и некоего «товара», высококонвертируемого в обмене с бизнесом. При этом главной целью властей является обеспечение выполнения своих публичных функций. В данном контексте местный бизнес рассматривается не как самостоятельная экономическая и социальная сила, а как структура, призванная решать производственные и социальные задачи региона, установленные властями. В сложившемся типе взаимодействия региональные и местные органы власти выступают как «начальник», а бизнес как «подчиненный». Между ними идут «статусные торги» об объеме экономических и социальных обязательств бизнеса в масштабах области и города. Иерархия в отношениях между властью и бизнесом проявляется в неравноправии участников «торгов» и асимметрии информации.

Итак, к настоящему моменту в модели взаимоотношений между государством и бизнесом, как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях, имеются в наличии элементы всех типов государства («невидимой руки» «помогающей руки» и «грабящей руки»). В реальных практиках взаимодействия присутствуют отношения, основанные на четком следовании закона (как в первом типе), однако имеет место и дифференцированное отношение к бизнесу, которое проявляется в защите прав лишь одной из его части. Данные отношения могут основываться и на экономических интересах власти, не входящих в рамки закона, как во втором типе государства (поддержка более эффективных производителей, привилегии бизнесу на взаимовыгодных условиях) или на коррупционных сделках с отдельными представителями власти, характерных для третьего типа. Однако наличие дифференцированного отношения к бизнесу, а значит, отсутствие единых для всех «правил игры» не дает возможности анализировать государство на соответствие модели «невидимой руки». Также российское государство никогда не ограничивалось функциями арбитра. Поэтому исследование отно-

[11] См.: Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М., 2003, 30.

шений государства и бизнеса на уровне региона возможно в рамках преобладания черт второго и третьего типа («помогающей» и «грабящей руки»).

Сложившийся тип отношений между региональной и местной властью и бизнесом в Кемеровской области достаточно отчетливо прослеживается в результатах проведенного анкетного опроса. На вопрос: «Какие ассоциации у вас вызывает понятие “местная власть”?» (допускалось не более двух вариантов ответа) — более половины предпринимателей выбрали варианты ответов с негативной окраской (аппарат принуждения для решения городских проблем — 48,9%, «хозяин территории» — 51,1%), и чуть более 10% останавливались на ответах, характеризующих ситуации господства формальных отношений, основанных на законе (гарантия закона — 10,6%, стабильные правила игры — 7,8%). Данные ответы четко координируются с ответами на вопрос, заданный к концу опроса: «Как Вы оцениваете роль местной администрации во взаимодействиях с бизнесом?» Здесь уже абсолютное большинство предпринимателей ответили: «Аппарат принуждения для достижения интересов города» (см. табл. 2).

Таблица 2

Как Вы оцениваете роль местной администрации во взаимодействиях с бизнесом?

Ответы респондентов	Чел	%
1) партнер-координатор, участвующий в решении проблем бизнеса для реализации общегородских интересов	30	16,7
2) аппарат принуждения для достижения интересов города	105	58,3
3) гарант соблюдения «правил игры» в рамках закона	36	20,0
Не ответившие	9	5,0
ИТОГО:	180	100

При этом региональные и местные власти активно используют неформальные методы воздействия на бизнес, в том числе облагают его своего рода натуральным оброком, например по содержанию жилья и прочей социальной инфраструктуры (чаще всего через всевозможные внебюджетные фонды). В арсенале у них существует значительное количество инструментов воздействия на предпринимателей с целью привлечения их к дополнительным тратам (см. табл. 3). Последние подвергаются воздействию сразу нескольких инструментов, одним из которых чаще всего бывает силовое давление.

Таблица 3

Какие методы воздействия на предпринимателей чаще используются муниципальной властью для привлечения ресурсов бизнеса в решение городских проблем? (указать не более 2 вариантов) (%)

1. Материальная заинтересованность предпринимателей (муниципальный заказ, налоговые льготы и др.)	27,5
2. Убеждение	20,8
3. Авторитет руководителя города	21,3
4. Моральное поощрение предпринимателей	17,4
5. Дифференцированное отношение к предпринимателям	25,8
6. Неформальные угрозы применения санкций	23,0
7. Сознательное затягивание сроков принятия решений в пользу бизнеса	16,9
8. Установление дополнительных барьеров в решении вопросов (угроза учащения судебных проверок, судебных разбирательств)	14,0

Предприниматели так характеризуют данную ситуацию: «Надо пройти через ряд городских и областных инстанций. Докопаться до любого столба может любая ин-

станция. Любой человек из этой структуры — ну, не нравишься ты ему! — может потерять документы. Как максимум, они могут найти возможность и запретить. Это одна из самых популярных форм взяток и вымогательства» [*руководитель рекламного агентства*]. Действенным инструментом давления на бизнес является организация проверок. «Это инструмент, я сразу скажу, это инструмент давления… Только был отказ (*имеется в виду отказ от финансирования одного из проектов администрации города*), тут же появились пожарники, СЭС и составили такие счета, что мне пришлось такие деньги туда вкладывать. Поэтому выполнять распоряжения зачастую гораздо дешевле. Это давление страшное идет» [*из интервью с бывшим руководителем промышленного предприятия*].

Все эти инструменты выступают аргументами власти в «статусных торгах» с бизнесом. В процессе «торга» региональные или местные власти предъявляют бизнесу требования по определенному объему дополнительных, помимо налоговых, отчислений в натуральном или денежном эквиваленте. Бизнес, соизмеряя выгоды от налаживания «хороших отношений» с органами власти, идет на соответствующие расходы. В данном контексте следует отметить, что бизнес идет на дополнительные расходы не только по причине необходимости благоприятных взаимоотношений с властью, но и, зачастую, в связи с пониманием сложившихся проблем у федерального и регионального бюджетов. Вот слова президента одной из крупнейших компаний Кузбасса — компании СУЭК О. Мисевра по данному вопросу: «Социальная обстановка в тех регионах, в которых мы работаем, нас сильно волнует. Наше государство сегодня пока не может решать эти проблемы, поэтому их берет на себя бизнес» (*Иванова* 2003, 127). На муниципальном уровне предприниматели также рассматривают неформальные требования властей как вынужденную меру в связи со сложившейся системой межбюджетных отношений: «С каждым годом как “шагреневая кожа” уменьшаются возможности для пополнения у городского бюджета. Это связано с многочисленными федеральными законами… И бюджет с каждым годом становится все более и более символическим, потому что с каждым годом все меньше и меньше может обеспечить потребности города» [*из интервью с предпринимателем, являющимся депутатом Кемеровского Совета народных депутатов*].

Взаимоотношения власти и бизнеса в рамках «серой зоны» — это уже давно не отдельные, персонифицированные, соглашения. В эти отношения втянуты практически все представители регионального и местного бизнеса. Тем самым неформальные нормы стали повсеместными методами по привлечению всех представителей бизнеса к дофинансированию. При этом данные практики приобрели широкое распространение и будучи вынужденной мерой, они не являются временным явлением. Наоборот, практики дополнительных расходов бизнеса на поддержание территорий — это один из реальных фактов, включенных в процесс формирования нового социального контракта в России о переопределении прав основных хозяйствующих субъектов. И данное переопределение происходит в форме восстановления прежних (советских) схем взаимодействия власти и предприятий. При этом региональная и местная власть являются организаторами сбора и использования потока ресурсов бизнеса, направляемого на поддержку местного развития.

По понятным причинам корректные количественные оценки неформальных воздействий государства на бизнес существенно затруднены. Однако в приблизительном виде их можно сделать на основе собственных и уже имеющихся исследований.

Согласно В. Тамбовцеву средства, собранные с представителей бизнеса на дофинансирование территорий, используются в трех основных направлениях путем создания неких фондов. «На уровне регионов обычно формируется три типа фондов:

1) фонды развития региона;

2) фонды поддержки жилищного строительства;

3) фонды поддержки правоохранительной деятельности»[12].

В Кемеровской области эта практика получила широкое распространение. Так, в январе 2004 г. администрация г. Кемерово, потеряв на отмене местных налогов и сборов 156,6 млн рублей, призвала предпринимателей осуществлять регулярные добровольные перечисления на социальное развитие города (*Карзова* 2004). В феврале 2004 г. в администрации г. Кемерово было подписано соглашение о партнерстве в сфере социального развития города, которое предусматривало введение с предприятий платежа в размере одного процента от фонда заработной платы. В обмен на платежи власти пообещали смягчение административных барьеров, учет рекомендаций, способствующих развитию промышленных предприятий, разработку программы поддержки местных товаропроизводителей[13]. В 2006 г., по предварительным оценкам департамента экономического развития администрации Кемеровской области, в соответствии с подписанными соглашениями ведущие предприятия, компании и холдинги направят в социальную сферу около 4,8 млрд руб. (*Логинова* 2006, 26).

По подсчетам исследователей годовые объемы фондов развития регионов оцениваются в масштабах РФ в 10–13% от суммы собираемых налогов или в 3–5% валового регионального продукта. В абсолютном выражении они составляют около 100 млрд руб. в год. Фонды жилищного строительства — 0,5% собираемых налогов, или 0,13% промышленной продукции региона, то есть примерно 5 млрд руб. в год. Фонды поддержки правоохранительных органов — 0,7% собираемых налогов, или 0,14% промышленной продукции, то есть примерно 7 млрд руб. в год.

Таким образом, в общей сложности ежегодное участие бизнеса в дофинансировании территорий составляет 110 млрд рублей. Данные цифры свидетельствуют о достаточно широком и значительном распространении и использовании практик взаимодействия бизнеса и власти в пределах «серой зоны» в России.

В неформальных практиках взаимоотношений власти и бизнеса переплетены писанные и неписаные правила, индивидуальные и общие требования. Однако общей тенденцией последнего времени является их постепенная формализация и деперсонификация. Тем самым неформальные требования, предъявляемые к бизнесу, относящиеся к «серой зоне» отношений постепенно легализуются, принимая форму формальных норм, а принятие их большинством бизнес-сообщества приводит к легитимизации данных взаимоотношений.

Анализ взаимодействия бизнеса с региональными и местными органами власти привел нас к выводу о разрастании и главенствующей роли «серой зоны» в этих отношениях. Видится, что отношения в «серой зоне» так или иначе переплетаются и включают в себя другие отношения. Формальные правила регулирования предпринимательской деятельности используются властью в качестве инструмента давления на бизнес с целью привлечения его к дофинансированию территорий. Дифференцированное использование административных барьеров дает власти данную возможность. В связи с чем трудно ожидать заинтересованности региональных и местных властей в снижении административных барьеров для бизнеса. Отношения же в «черной зоне» зачастую имеют своей причиной необходимость сбора средств для дополнительного финансирования территорий. Именно поэтому меры, разрабатываемые федеральными органами власти по снижению административных барьеров, дебюрократизации и преодолению коррупции, напрямую взаимосвязаны с сокращением «серой зоны»,

[12] См.: Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М., 2003, 97.

[13] См.: Социальное партнерство: кемеровский вариант // Кузбасс. 2004. 27 февраля.

обеспечивающей выживание территорий в условиях недофинансирования, становятся нецелесообразными и неисполнимыми в сложившейся ситуации. При этом развитие отношений в «серой зоне» можно рассматривать как движение по пути формирования специфических контрактных отношений. В процессе отношений в «серой зоне» фирмы постепенно начинают проявлять свое согласие соблюдать неформальные требования власти. Появление же признаваемых агентами неформальных норм устанавливаемых органами власти означает в современной российской экономике восстановление локальной монополии на принуждение со стороны последнего в зоне его действия, а также является существенным фактором в процессе легитимизации власти.

ВОЗМОЖНО ЛИ ФОРМИРОВАНИЕ КОНТРАКТНОГО ГОСУДАРСТВА В РОССИИ?

Итак, не только на федеральном уровне, но и на региональном в контрактные отношения с государством вступают преимущественно представители бизнеса, при этом в основном крупного. Население региона самостоятельно практически не выступает в качестве независимого участника регионального политического рынка, что проявляется в отсутствии и слабости самоуправляющихся организаций гражданского общества. Однако в процессе торга с бизнесом власти отстаивают интересы, относящиеся практически ко всему населению региона. В данном торге решается вопрос о размерах привлечения бизнеса к дофинансированию территорий в результате нехватки средств у региональных и местных бюджетов. Разрастание «серой зоны» во взаимоотношениях власти и бизнеса характеризует переходный этап в становлении государства с преобладанием контрактных начал. Но в то же время сложившиеся механизмы привлечения средств бизнеса на дофинансирование территории во многом ограничивают развитие последнего, а собранные средства используются властями недостаточно эффективно.

Таким образом, для формирования в России государства с преобладанием контрактных начал в модели «помогающей руки» самым важным является согласовать распределение прав и обязанностей между государством и бизнесом с процессами перераспределения полномочий в рамках государственной иерархии. В этой связи можно обратиться к опыту Китая, который можно рассматривать как пример наличия контрактного государства «помогающей руки». Там, в отличие от России, рыночные реформы проводились поэтапно и эволюционно. Субъекты рынка формировались не путем разрушения существующих государственных структур, а заполнением пустующих мест новыми коммерческими структурами (*Дьячков* и *Семенов* 2001). Межбюджетные отношения в Китае строятся по следующему принципу: волостные власти действуют в условиях жестких бюджетных ограничений, но на них и не возлагаются большие социальные функции, а также им дается право создавать волостные предприятия, участвовать в их управлении и получать доход. В обязанности волостных властей входит не поддержка социальных слоев, а создание условий для их самостоятельного обеспечения, поэтому они занимаются развитием различных направлений экономики, а не их поддержкой. Волостные власти заинтересованы в развитии волостных предприятий, для чего определенными проектами стимулируют приток в них ресурсов. Таким образом, федеральная власть не дотирует региональные власти, но и не возлагает на них дополнительных обязательств, и пусть на неформальной основе, но круг прав и обязанностей власти, бизнеса и населения достаточно сбалансирован, что дает возможность направлять дополнительные средства на развитие экономики. Недаром один из исследователей сказал, что «в Китае больше сразу и экономического регулирования и экономической свободы» (*Черной* 2000, 52). Именно в этом состоит главный секрет китайского «экономического чуда».

Итак, по нашему мнению, в России в настоящее время возможно становление «контрактного» государства только в его «неклассической» версии «государства по-

могающей руки». Особое значение при формировании национального варианта «государства помогающей руки» имеет ориентация на поиск баланса функций *гаранта* экономических и социальных рисков в условиях неопределенной и рисковой экономической среды и *координатора,* обеспечивающего объединение усилий экономических субъектов для реализации стратегических проектов в формах, совместимых с рыночными принципами организации экономики. Необходимым условием реализации этой задачи является комплексный подход к проблемам разграничения прав и обязанностей государства и бизнеса в экономической и социальной сферах и распределения соответствующих функций между федеральными и региональными властными структурами и органами местного самоуправления, ориентированный на выработку системы взаимосвязанных правил рамочного типа, обеспечивающих ужесточение бюджетных ограничений как бизнеса, так и органов власти на всех уровнях их взаимодействия.

ЛИТЕРАТУРА

Апарина Н.Ф. и *Курбатова М.В.* (2003). Институциональные условия регионального развития: взаимодействие региональной и местной администрации с бизнесом в процессе использования ресурсов региона // Местное развитие и практика. Материалы международной научно-практической конференции 4 июня 2002 г. Кемерово: Кузбассвузиздат.

Афонцев С.А. (2000). Рыночные реформы и демократический процесс // Государство, экономика, общество: аспекты взаимодействия. М.: Московский общественный научный фонд: Издательский центр научных и учебных программ.

Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М., 2003.

Вебер М. (1990). Политика как призвание и профессия // Избранные произведения. М.: Прогресс.

Волков В.В. (2005). Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

Гайдар Е.Т. (1997). Государство и эволюция. Как отделить собственность от власти и повысить благосостояние россиян. СПб.: Норма.

Госдума приняла бюджет-2007 в первом чтении. (http://www.regnum.ru/news/709712.html).

Гулиев В. и *Колесников А.* (1998). Отчужденное государство: проблемы политического и правового отчуждения в современной России. М.: Манускрипт.

Гурвич Е. (2006). Бюджетная и монетарная политика в условиях нестабильной внешней конъюнктуры // Вопросы экономики. № 3.

Дискин И.Е. (1995). Реформы и элиты: институциональный аспект // Общественные науки и современность. № 6.

Дискин И.Е. (1998). Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса // Общественные науки и современность. № 4.

Дьячков В.Р. и *Семенов А.В.* (2001). Трансформация национальной системы и переход к рыночной экономике. М.: МПУ Издательство «Народный учитель».

Иванова О. (2003). Угольно-социальный разрез // Эксперт. № 15.

Индикаторы. Финансовый рынок // Эксперт. 1997. № 40.

Карзова В. (2004). Налог на любовь к городу // Кузбасс. 23 января.

Консолидированный бюджет РФ в 1995–2002 гг. // Российский статистический ежегодник. 2003. М., 2003.

Курбатова М.В. и *Левин С.Н.* (2005). Деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса на региональном и муниципальном уровнях // Вопросы экономики. № 10.

Левин С.Н. и *Соколова А.А.* (2005). Проблемы общественного договора в экономических теориях государства // Общественно-договорные механизмы формирования

социально-экономических моделей рыночной экономики / Под ред. М.В. Курбатовой. Кемерово: Кузбассвузиздат.

Логинова Е. (2006). Союз по расчету // Деловой Кузбасс. № 5.

Мау В. (2001). Экономика и революция: уроки истории // Вопросы экономики. № 1.

Мау В. (1999). Экономическая реформа: сквозь призму конституции и политики. М.: Ad Marginem.

Медушевский А.Н. (2005). Теория конституционных циклов. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала».

Олейник А.Н. (2003). Роль государства в установлении прав собственности // Мировая экономика и международные отношения. № 7.

Отчеты об исполнении консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов за 2003–2008 гг. и на 1 апреля 2009 г. (http://www.roskazna.ru/reports/cb.htm).

Перегудов С.П. (2002). Корпоративный капитал и институты власти: кто в доме хозяин? // Полис. № 5.

Перегудов С.П. (1998). Новый российский корпоратизм: от бюрократического к олигархическому? // Полис. № 4–9.

Политическая партия «Единая Россия». 100 вопросов — 100 ответов. М.: ООО «Галант», 2003.

Российская элита: опыт социологического анализа. Часть III. Особенности сознания элиты / Под ред. К.И. Микульского. М.: Институт социологии РАН, 1997.

Руки, которые нас обирают (сводный реферат) // Экономическая теория преступлений и наказаний. № 4. Теневая экономика в советском и постсоветском обществах. (http://corruption.rsuh.ru/magazine/4-1/n4-18.shtml).

Социальное партнерство: кемеровский вариант // Кузбасс. 2004. 27 февраля.

Титова Л.Г. (2003). Политический процесс и политические отношения в современной России. Ярославль.

Федеральные законы «О федеральном бюджете» за 1994–2006 гг. (www.budgetrf.ru).

Федеральные законы «О федеральном бюджете» за 2007–2011 гг. (http://www2.minfin.ru/budget/ budget.htm).

Христенко В.Б. (2002). Межбюджетные отношения и управление региональными финансами. – М.

Черной Л.С. (2000). Экономика. Рынок. Государство. Что нужно сделать, чтобы возродить Россию. М.: Наука.

Чернявский А. и *Вартатенов К.* (2003). Финансовая децентрализация и местное самоуправление в годы реформ // Вопросы экономики. № 10.

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. д.э.н., проф. Р.М. Нуреева. Изд. 2-е, испр. и доп. В 3 ч. Ч. 3. Государство в современной России. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 150 (3.) М.: Московский общественный научный фонд, 2003.

Яковлев А.А. (2004). Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России / Препринт WP4/2004/01. М.: ГУВШЭ.

Frye, T. and *Shleifer, A.* (1997). The Invisible Hand and the Grabbing Hand // *American Economic Review*. May. (http://papers.nber.org/papers/W5856.pdf).

Shleifer, A. and *Vishny, R.* (1999). The Grabbing Hand: Government Pathologies and their Cures. Harvard University Press. (http://ez2www.com/go.php3?site=book&go=0674358872).

ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУТОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

МАЛКИНА МАРИНА ЮРЬЕВНА,
доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой теории экономики,
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
Электронный адрес: mmuri@yandex.ru

В статье рассматриваются противоречия эволюции институтов бюджетной системы в современной России, выражающиеся, с одной стороны, в усилении централизации ресурсов и перераспределительной функции госфинансов, с другой стороны — в создании квазирынка в общественном секторе экономики.

Ключевые слова: *институты бюджетной системы; бюджетные расходы; межбюджетные отношения; бюджетирование, ориентированное на результат; стабилизационные фонды; среднесрочное финансовое планирование в бюджетной системе.*

Article examines the contradictions of budget system institutions evolution in modern Russia, that reveal themselves in strengthening of resources centralization and redistribution function of public finance — on the one hand, and in creation of quasi market in public sector of economy — on the other hand.

Keywords: *institutions of budget system; on-budget expenditures; intergovernmental relations; result-oriented budgeting; stabilization funds; medial-term financial planning in budget system.*

Коды классификатора JEL: *B52, H61*

В первом десятилетии XXI в. происходит упорядочивание налогово-бюджетных отношений в Российской Федерации. Между тем в бюджетной системе Российской Федерации сохраняется ряд проблем институционального характера:

1. Доставшаяся в наследство перераспределительная финансовая система с преобладающими вертикальными связями: экономика «сдач и раздач», выражаясь словами О.Э. Бессоновой (*Бессонова* 2006).
2. Высокая степень дифференциации субъектов Российской Федерации и муниципальных образований по степени бюджетной обеспеченности, обусловленная различным уровнем экономического развития регионов. Среднедушевые доходы самого богатого региона РФ, Ненецкого АО, более чем в 10 раз превосходят среднедушевые доходы самого бедного региона, Республики Ингушетия (*Алякринская и Докучаев* 2009). Это требует разработки особых механизмов бюджетного выравнивания со встроенными в них механизмами стимулирования роста бюджетной обеспеченности регионов. Большую роль в развитии регионов играет также фактор их близости к реальной власти: если раньше речь шла об экономической власти, то теперь все больше о власти политической.

© М.Ю. Малкина, 2010

3. Недостаточность научных подходов к оптимизации структуры доходов бюджетов и структуры налогов, что предполагает выявление их макроэкономической эффективности. Несмотря на долгий путь совершенствования, существующая налоговая система России продолжает выполнять скорее фискальную функцию при соблюдении принципов отдачи от масштаба и минимизации трансакционных издержек, нежели регулирующую функцию. Иными словами, она ориентирована больше на достижение своих целей, чем на достижение цели максимизации общественного благосостояния в долгосрочном периоде.
4. Недостаток научно обоснованных подходов к распределению общественных ресурсов, вследствие: отсутствия механизмов выявления общественных предпочтений, особенностей принятия политических решений, а также зависимости развития системы от прежней траектории.
5. Низкий уровень долгосрочной эффективности бюджетных расходов.

Охарактеризуем некоторые из наиболее важных институциональных особенностей фискальной системы России первого десятилетия XXI века.

1. *Увеличение доли государства в экономике, все большее смещение прав собственности в пользу федерального правительства и концентрация бюджетных средств на федеральном уроне.* В 2004–2008 гг. доля ВВП, перераспределяемого через бюджетную систему РФ, увеличилась на 3–4% (см. табл. 1). Происходила концентрация полномочий и ресурсов на уровне федерального бюджета. Если в конце 90-х гг. XX в. распределение консолидированного бюджета между федеральным и субфедеральными уровнями составляло 50 : 50, то в 2005 г. оно равнялось уже 63 : 37.

Можно согласиться с мнением Е. Бухвальда, что примерами централизации компетенций являются: ревизия законодательства о недропользовании (отказ от правила «двойного ключа»); федеральные приоритеты в реализации стратегии перехода страны на инновационный путь развития; наращивание инвестиционной компоненты федерального бюджета, в том числе посредством создания на федеральном уровне инвестиционных институтов (Фонд развития, Банк Развития, Инвестиционный фонд РФ, Российская венчурная компания, госкорпорации). Так, объем адресных инвестиционных программ из федерального бюджета только с 2006 по 2007 г. увеличился с 367,5 до 538,8 млрд руб. В 2007 г. он более чем на 70% превосходил размер средств, перераспределяемых из федерального бюджета для выравнивания бюджетной обеспеченности регионов (*Бухвальд* 2009, 74–78).

2. *Поддержание вертикального фискального дисбаланса в распределении полномочий и обязательств уровней власти:* доходные полномочия смещены в пользу федерального центра, а расходные обязательства — в пользу субъектов Российской Федерации. Значимость этого дисбаланса усиливается тем обстоятельством, что на федеральном уровне концентрируются обязательства концептуального характера, в то время как на субфедеральном и местном уровнях — обязательства социального характера, от которых невозможно отказаться. Таблица 1 демонстрирует непропорциональное распределение доходов и расходов между разными уровнями бюджетной системы. До 2006 г. вертикальный дисбаланс нарастал, о чем свидетельствует все большее отклонение коэффициента превышения доходов над расходами от 1: как для федерального бюджета (больше 1), так и для консолидированного бюджета субъектов РФ (меньше 1). С 2007 г. дисбаланс стал медленно уменьшаться, но по-прежнему остается высоким.

Таблица 1

Структура консолидированного бюджета Российской Федерации

Год		Федеральный бюджет РФ		Консолидированные бюджеты субъектов РФ		Консолидированный бюджет РФ
		% в консолидированном бюджете	% к ВВП	% в консолидированном бюджете	% к ВВП	% к ВВП
2004	Доходы	58,6	20,1	41,2	14,1	34,2
	Расходы	53,2	15,8	46,8	13,9	29,7
	Коэффициент относительного превышения доходов над расходами	1,10		0,88		
2005	Доходы	63,1	23,7	36,9	13,9	37,6
	Расходы	54,4	16,3	45,6	13,6	29,9
	Коэффициент превышения	1,16		0,81		
2006	Доходы	62,3	23,3	37,7	14,1	37,4
	Расходы	53,9	15,9	46,1	13,6	29,5
	Коэффициент превышения	1,16		0,82		
2007	Доходы	61,7	23,6	38,3	14,6	38,2
	Расходы	55,5	18,1	44,5	14,5	32,6
	Коэффициент превышения	1,11		0,86		
2008	Доходы	59,9	22,5	40,1	15,0	37,5
	Расходы	54,8	18,4	45,2	15,2	33,6
	Коэффициент превышения	1,09		0,89		

Источник данных для расчета: Федеральная служба государственной статистики. (www.gks.ru).

Институтами выравнивания вертикального дисбаланса в первом десятилетии XXI века были: 1) трансферты из федерального бюджета бюджетам нижестоящих уровней; 2) регулирующие налоги, к которым относились налог на прибыль, акцизы, НДС и НДФЛ.

Разделение регулирующих налогов между отдельными уровнями бюджетной системы и даже получателями бюджетных средств корректировалось каждый финансовый год, что позволяло приспособить фискальную систему как к текущей макроэкономической ситуации, так и к состоянию регионов и муниципальных образований и достичь некоторой сбалансированности без перераспределения. Это обеспечивало экономию на административных издержках, но усиливало неформальную составляющую в межбюджетных взаимоотношениях, создавало люфт для торга. Между тем с 1 января 2005 г. из Бюджетного кодекса было исключено понятие «регулирующие налоги». Наметилась тенденция превращения этих налогов в закрепленные, регулирующим по сути остался только НДФЛ, который и сейчас распределяется между региональными и местными бюджетами на дифференцированной основе. Доли других налогов стали закрепляться за уровнями бюджетной системы непосредственно в Бюджетном кодексе РФ и в законах субъектов РФ на очередной финансовый год. Так, налог на прибыль в 2010 г. закрепляется за уровнями бюджетной системы по схеме: 2% — в федеральный бюджет, 18% — в бюджет субъекта РФ. Распределение этих 18% между областным бюджетом и муниципальными бюджетами является полномочием областного законодательного собрания и определяется в законе об областном бюджете на текущий год. Все это свидетельствует о централизации бюджетных полномочий.

После отказа от регулирующих налогов единственным реальным институтом выравнивания вертикального дисбаланса становятся трансферты вышестоящих уровней бюджетной системы нижестоящим уровням, о растущих масштабах которых свидетельствуют данные таблицы 2.

Таблица 2

Перераспределение финансовых ресурсов внутри бюджетной системы

Годы	Межбюджетные трансферты из федерального бюджета РФ (без трансфертов внебюджетным фондам)	
	% к расходам федерального бюджета	% к ВВП
2004	13,6	2,2
2005	13,8	2,3
2006	13,6	2,2
2007	14,3	2,6
2008	14,5	2,6

Таким образом, централизация бюджетной системы РФ поддерживает ее перераспределительный характер и дает центру большие возможности в плане манипулирования регионами.

3. *Эволюция межбюджетных отношений.* В своей предыдущей работе (*Малкина* 2003, 121–125, 151–158) мы писали о попытках формирования в российской экономике в 90-х гг. XX в. некоторых основ фискального федерализма. Между тем в первом десятилетии XXI в. происходит окончательный отказ не только от классических принципов федерализма (договорных отношений, субсидиарного подхода), но и от прежних практических наработок, чему способствует общая идеология укрепления вертикали власти. Уже в 1999 г. были приняты законы, в которых, с одной стороны, проведено четкое разграничение полномочий и компетенций между уровнями власти, что сделало систему более прозрачной, с другой стороны, провозглашен приоритет федерального законодательства, что означало закрепление федеративного центра как общего идеолога и инициатора межбюджетных отношений (*Бухвальд* 2008, 72).

Место торга, характерного для 90-х гг. XX в., занимает формализация межбюджетных отношений. Прежде всего, четко определены виды межбюджетных трансфертов: дотации, субсидии, субвенции и бюджетный кредит (с 2009 г.). В отличие от бюджетного кредита, первые три формы помощи выдаются на безвозмездной и безвозвратной основе. Субвенции и субсидии, в отличие от дотаций, носят целевой характер. Субвенция предполагает полное финансирование расходов, а субсидия выдается по принципу софинансирования расходов.

Взаимодействие федерального центра с субъектами РФ в первом десятилетии XXI в. осуществляется посредством целевых бюджетных фондов, размер которых определяется на основе потребности (затратным способом):

1) *Фонд финансовой поддержки регионов* — фонд, из которого выплачиваются дотации регионам для выравнивания их бюджетной обеспеченности;
2) *Фонд компенсаций* — фонд, из которого, согласно законодательству, выплачиваются в форме субвенций социальные пособия и льготы различным категориям граждан (ветеранам, инвалидам, семьям, имеющим детей, лицам, пострадавшим от аварии на Чернобыльской АЭС и др.). В 1990-х гг. эти обязательства финансировались за счет закрепления части НДС за субъектами РФ. Однако в силу неравномерности размещения налоговых баз они нередко попадали в разряд нефинансируемых «федеральных мандатов», что и привело в конечном счете к решению о передаче доходных и расходных полномочий на верхний уровень бюджетной системы;

3) *Фонд софинансирования расходов* — первоначально предназначался для финансирования задолженности по заработной плате работникам бюджетной сферы с целью обеспечения единых обязательств. В настоящее время из фонда осуществляется долевое финансирование социальных расходов в форме субсидий с целью выравнивания уровня обеспеченности жителей разных регионов социальными услугами (ЖКХ, здравоохранение, образование и пр.);

4) *Фонд реформирования региональных и муниципальных финансов* (2000–2004, новое положение: 2005–2008) — целевой фонд, предназначенный для развития региональных финансовых систем, внедрения среднесрочного планирования, бюджетирования, ориентированного на результат, «активизации деятельности по финансовому оздоровлению, содействия реформированию бюджетной сферы и бюджетного процесса, стимулирования экономических реформ в субъектах Российской Федерации (муниципальных образованиях)»[1]. С 2005 г. организовывались конкурсы среди субъектов Федерации на получение из фонда субсидий, а с 2006 г. такие конкурсы проводились и для муниципальных образований. К конкурсу допускались регионы, участвующие в проводимом Министерством финансов РФ мониторинге финансового положения и качества управления финансами субъектов РФ (муниципальных образований). В связи с кризисом 2008–2009 гг. произошел отказ от формирования данного фонда;

5) *Федеральный фонд регионального развития* (2000–2007) — фонд, предназначенный для софинансирования инвестиционных проектов по развитию общественной инфраструктуры регионального и муниципального значения. В связи со строительством олимпийских объектов в г. Сочи ресурсы были переброшены туда, и данный фонд также прекратил свое существование.

В настоящее время финансовые взаимоотношения центра с регионами осуществляются через первые три фонда.

Основную регулирующую роль играет *Фонд финансовой поддержки регионов (субъектов Федерации и муниципальных образований)*. Распределение средств Фонда финансовой поддержки субъектов РФ до 2007 г. осуществлялось на основе методики, согласно которой регионы, имеющие уровень бюджетной обеспеченности выше среднего, не получали дотаций из ФФПР вообще. С 2008 г. начал действовать новый принцип — такие регионы получали стимулирующие дотации, если демонстрировали высокое качество управления финансами. Для этого была утверждена система оценки эффективности исполнительных органов власти и проводился мониторинг финансового состояния регионов. Правда, в условиях кризиса было принято решение о сокращении размера стимулирующих дотаций, так что в 2011 г. они должны составить лишь 30–50% от уровня 2007 г.

Согласно новой методике 2007 г. уровень бюджетной обеспеченности субъекта РФ рассчитывается как отношение индекса налогового потенциала региона к индексу его бюджетных расходов, отражающего стоимость бюджетных услуг в регионе. При расчете налогового потенциала используются данные по налогам, зачисляемым в бюджеты субъектов РФ (до 2007 г. использовались данные по добавленной стоимости, что искажало потенциал в силу непропорциональности налоговых баз добавленной стоимости в разных субъектах РФ). Минимальный уровень бюджетной обеспеченности определяется как средний в группе, из которой исключены 10 наиболее обеспеченных субъектов РФ и 10 наименее обеспеченных субъектов РФ. Выравнивание осуществляется в два этапа. Сначала бюджетная обеспеченность субъектов РФ доводится до

[1] Положение о предоставлении субсидий из Фонда реформирования региональных и муниципальных финансов. № 2 от 05.01.2005.

этого минимального уровня. Потом оставшаяся сумма распределяется в целях стимулирования.

Несмотря на масштабы помощи, дифференциация регионов по уровню бюджетной обеспеченности не снижается, а увеличивается, что свидетельствует о неэффективности действующих механизмов выравнивания. Так, в 2000 г. число бездотационных регионов составляло 18, в 2007 г. — 16, хотя этому предшествовали годы экономического роста. Проблема в том, что существующая методика распределения помощи порождает иждивенчество, когда субъектам выгодно занижать налоговый потенциал и завышать стоимость бюджетных услуг в регионе. В результате даже вполне успешные регионы со временем оказываются в разряде дотационных. Так, в 2007 г. в число дотационных попали Республика Башкортостан и Челябинская область.

Логика развития межбюджетных отношений в первом десятилетии XXI века позволяет выявить одну закономерность. Улучшение внешней конъюнктуры и рост доходов бюджетной системы способствуют увеличению разнообразия в отношениях центра с субъектами, допущению им некоторой инициативы снизу (о чем, в частности, свидетельствует функционирование фондов реформирования региональных и муниципальных финансов и регионального развития) и деформализации отношений. Ухудшение внешней конъюнктуры и уменьшение доходов бюджетов, напротив, приводит к снижению маневра в управлении ресурсами и все большей формализации межбюджетных отношений.

Поскольку необходимость дальнейшего реформирования существующей фискальной системы очевидна, в одном из новых программных документов правительства были определены принципы «эффективного и ответственного управления общественными финансами»[2]:

- ♦ финансовая (налогово-бюджетная) прозрачность;
- ♦ стабильность и долгосрочная устойчивость бюджетов;
- ♦ эффективная и справедливая система межбюджетных отношений;
- ♦ консолидация бюджета и бюджетного процесса;
- ♦ среднесрочное финансовое планирование;
- ♦ бюджетирование, ориентированное на результаты;
- ♦ эффективный финансовый контроль и мониторинг.

В плане реализации данных принципов в межкризисный период российской экономики стали появляться новые институты, однако, функционируя в существующей институциональной среде, они приобретают несколько вырожденные формы.

К *институтам развития бюджетной системы* можно отнести:

1. *Среднесрочное финансовое планирование.* Переход на трехлетний бюджет был объявлен в 2007 г., когда был принят Федеральный закон № 198-ФЗ «О федеральном бюджете на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов». Однако кризис 2008–2009 гг. существенно изменил планы правительства, сделав принятый бюджет нереальным. Первые коррективы в бюджеты всех трех лет были внесены уже 3 марта 2008 года. Далее бюджеты корректировались в каждом очередном законе о федеральном бюджете на финансовый год и плановый трехлетний период, сначала корректировка происходила в большую, потом в меньшую сторону. В результате всех этих подгонок доходы бюджета 2010 г. на его начало уже планировались на уровне 85,9% от первоначальной величины, а расходы — на уровне 122,2%[3].

[2] Доклад о результатах и основных направлениях деятельности на 2009–2011 годы. Министерство финансов РФ. Федеральное казначейство. Федеральная налоговая служба. Федеральная служба финансово-бюджетного надзора. Федеральная служба страхового надзора. Ноябрь 2008 г. (http://www1.minfin.ru/ru/reforms/budget/).

[3] Рассчитано на основе данных Министерства финансов РФ. Министерство финансов РФ. Официальный сайт. (http://www.minfin.ru/ru/budget/federal_budget/). Википедия. Свободная энциклопедия: Федеральный бюджет России. (http://ru.wikipedia.org/).

Все это доказывает, что в условиях перманентного экономического кризиса, способного серьезно обостриться под влиянием внешнего шока, любое прогнозирование ненадежно. А использование его в качестве основы для среднесрочных финансовых планов является преждевременным. Между тем сам институт среднесрочного финансового планирования, на наш взгляд, можно расценивать как переход к квазиплановой системе госфинансов. Квазиплановой, потому что состояние бюджетной сферы является производным от состояния той сферы (а именно, реального сектора экономики), которая не выступает объектом планирования и жесткого государственного регулирования.

2. *Бюджетирование, ориентированное на результат (программно-целевой метод)*. Внедрение его осуществляется в рамках бюджетной реформы начиная с 2004 г. В 2004–2006 гг. проводилось в виде эксперимента. Цель — усиление эффективности расходования бюджетных средств, привязка планируемой бюджетной помощи к результатам ее использования, степени достижения плановых показателей в отчетном периоде. Касается системы межбюджетных отношений, а также распределения бюджетных средств между получателями социальной сферы, системы здравоохранения, образования и пр. Этот институт содержит элементы рынка: во-первых, он предполагает конкуренцию бюджетополучателей за финансовые ресурсы; во-вторых, он включает оценку эффективности расходования бюджетных средств. Между тем, поскольку государство пытается подменить логику рынка, институт БОР является квазирыночным. А оценка результатов деятельности того или иного получателя бюджетных средств сильно зависит от разработчиков методик, видения ими проблемы, что сказывается на отобранных показателях и способах их обобщения. В таких условиях получатели бюджетных ассигнований направляют свои усилия в большей степени на подгонку своего образа под некую идеальную модель, сформированную распорядителем бюджетных средств, а не на создание общественных благ наиболее эффективным способом. Иными словами, благодаря этому институту формируется не сам рынок, а только образ рынка, и он может оказаться сильно искаженным его создателями.
3. *Институты роста и антикризисного управления — стабилизационные фонды* versus *национальные проекты.* Начавшийся в 1999 г. рост цен на мировых рынках нефти, а позднее и других энергоресурсов стал причиной высоких конъюнктурных доходов российской экономики и преодоления уже в 2000 г. проблемы дефицита федерального бюджета. Это создало как новые возможности для российской экономики (в плане управления государственными расходами), так и таило в себе новые опасности (чрезмерная эмиссия денег, инфляция, снижение эффективности расходования бюджетных средств). В связи с этим в управлении госфинансами возникают две встречные тенденции: 1) создание резервов финансовых ресурсов; 2) использование средств на приоритетных участках российской экономики. Если первая тенденция оформилась в виде института стабилизационных фондов (2004 г.), то вторая первоначально (в 2005 г.) получила свое воплощение в форме приоритетных национальных проектов, а позднее в форме госкорпораций.

Идеологией национальных проектов было инвестирование государственных средств в развитие человеческого капитала. Такими проектами стали «Здоровье», «Образование», «Жилье» и «Развитие АПК». При наличии определенных успехов деятельность этих проектов нередко подвергалась критике за половинчатость, неэффективное расходование средств и отсутствие должного контроля за этим процессом. После вы-

боров президента РФ в 2008 г. деятельность в рамках этих проектов (а их считают детищем именно настоящего президента, создавшим ему предвыборную стартовую площадку) практически сошла на нет. Этому способствовали и изменение ситуации в период кризиса, и переориентация государства на институт госкорпораций (порождение нынешнего председателя правительства), что свидетельствует об отсутствии единой стратегии и внутренней борьбе в госаппарате.

Что касается стабилизационного фонда, который формируется с 2004 г., он выполняет следующие функции: 1) встроенного стабилизатора, обеспечивающего автоматическое сглаживание циклических колебаний в экономике, устранение влияния конъюнктурных факторов на ее развитие; 2) института стерилизации избыточных денежных доходов и сдерживания инфляции монетарного происхождения; 3) резерва будущих поколений и института развития человеческого капитала. После разделения стабилизационного фонда в 2008 г. на два фонда первые две функции стал выполнять резервный фонд, а третью, отчасти, — фонд национального благосостояния, специально созданный для «обеспечения софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан Российской Федерации и обеспечения сбалансированности (покрытия дефицита) бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации»[4]. На 1 марта 2009 г., когда суммарный объем средств фондов достиг максимального значения (7 861 млрд руб., или 20% к ВВП 2009 г.), 62% средств приходилось на резервный фонд и 38% — на фонд национального благосостояния.

Оба фонда в период кризиса 2008–2009 гг. выполняли антикризисную функцию. Резервный фонд использовался на покрытие дефицита федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации. В результате его объем к 1 апреля 2010 г. составил уже 32% от размера фонда на 1 марта 2009 г., то есть он «усох» более чем на 2/3. Фонд национального благосостояния в 2008 г. частично размещался в виде рублевых и валютных депозитов в государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» и таким образом служил инструментом в борьбе с банковским кризисом, а также использовался для реструктуризации внешней задолженности отечественных компаний.

Несмотря на то что стабилизационные фонды в России в целом доказали свою состоятельность как антикризисный институт, он не является совершенным. Недостатки института стабилизационных фондов: 1) низкая доходность инвестиций из-за ограниченности инструментов, в которые он может быть размещен; 2) высокие валютные риски и риски дефолта по иностранным государственным и корпоративным обязательствам; 3) отвлечение ресурсов от решения текущих проблем вследствие провалов с определением как общественных приоритетов, так и макроэкономических эффектов расходования фондов; 4) наконец, внешние заимствования корпоративного сектора российской экономики, прежде всего компаний с государственным участием, осуществляются под более высокую ставку, чем размещаются средства фондов. Иными словами, Россия *de-facto* осуществляет реинвестирование своих же ресурсов, оставляя финансовую маржу в экономике развитых стран.

4. *Институты взаимодействия общественного и корпоративного секторов экономики* — институт госзаказа, государственно-частного партнерства. Как показывает наше исследование, госзаказ в современной российской экономике превратился в симбиозный институт квазирынка и некоего подобия советского Госснаба (*Малкина* 2010, 51–58).

[4] Министерство финансов РФ. Официальный сайт. (http://www1.minfin.ru/ru/reservefund/mission/); (http://www1.minfin.ru/ru/nationalwealthfund/mission/).

Таким образом, в эволюции институтов бюджетной системы прослеживается очевидное противоречие. С одной стороны, она протекает в русле общей тенденции укрепления федерального уровня власти и усиления перераспределительной функции государственных финансов. С другой стороны, государство с целью повышения эффективности использования централизованных финансовых ресурсов предпринимает попытки создания аналога конкурентного рынка при их распределении. Однако в России эти попытки натыкаются на ловушки общественного сектора экономики.

ЛИТЕРАТУРА

Алякринская Н. и *Докучаев Д.* (2009). Регионы просят рубля // The New Times. Новое время. № 41. 16 ноября. (http://newtimes.ru/articles/detail/10154/).

Бессонова О.Э. (2006). Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. М.: РОССПЭН.

Бухвальд Е. (2008). Российский федерализм на критическом рубеже развития // Вопросы экономики. № 9.

Малкина М.Ю. (2003). Институциональные ловушки на пути становления бюджетного федерализма // Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Часть 3. Государство в современной России. Изд. 2-е, испр. и доп.; под ред. д.э.н., проф. Р.М. Нуреева. М.: Московский общественный научный фонд. Серия «Научные доклады».

Малкина М.Ю. (2010). Институциональный анализ системы госзаказа в современной России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 8. № 1.

О ДЕБАРТЕРИЗАЦИИ И ДРУГИХ АСПЕКТАХ ДИНАМИКИ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В «ПУТИНСКОЙ РОССИИ»

РОЗМАИНСКИЙ ИВАН ВАДИМОВИЧ,
кандидат экономических наук, доцент,
Государственный университет — Высшая школа экономики,
Санкт-Петербургский филиал,
Электронный адрес: rozvital@inbox.ru

Работа представляет собой попытку разрешить загадку дебартеризации российской экономики в начале XXI века в контексте институционально-макроэкономического анализа структуры платежной системы. Эта система рассматривается как важная часть институциональной среды. Дебартеризация объясняется сочетанием длительного оживления экономической конъюнктуры, увеличения коэффициента монетизации и роста кредитной активности банков, а также административного и налогового прессинга со стороны правительства.

Однако по ряду важных характеристик наша платежная система коренным образом отличается от западной системы. Ключевые отличия, поддающиеся измерению, — низкий коэффициент монетизации, большая доля наличных денег в общей денежной массе, несформированность денежных агрегатов М3 и М4. Основные причины подобной недоразвитости денежной системы — низкая степень государственной защиты прав собственности и контрактов, административные барьеры входа на различные рынки, взаимное недоверие экономических субъектов, большая доля теневого сектора. Основные же последствия указанной подобной недоразвитости — суженные возможности финансирования долгосрочных и дорогостоящих инвестиций, а также испытания, внедрения и диффузии инноваций.

Ключевые термины: *дебартеризация; коэффициент монетизации; структура денежных агрегатов; денежное обращение; институциональная среда.*

This work is an attempt to explain an enigma of the Russian economy's debarterization which took place in the beginning of the XXI century in the context of institutional-and-macroeconomic analysis of the structure of payments' system. This system is treated as the important part of an institutional environment. Debarterization is explained by a combination of long economic expansion, increasing «money supply/GDP» ratio and growing credit activity of the banks, and also administrative and tax pressing of the government.

Nevertheless, the Russian payments' system is basically different from the Western one. The main measured differences are low «money supply/GDP» ratio, high «cash money/total money supply» ratio, an absence of M3 and M4 aggregates. The main causes of this underdevelopment of the payments' system are ineffective enforcement of the contracts by the state, high administrative barriers to entry, a lack of mutual trust, big shadow sector. The main consequences are narrow possibilities for financing both expensive (and long-lived) investment projects and innovative activity.

Keywords: *debarterization; money supply/GDP ratio; structure of monetary aggregates; monetary circulation; institutional environment.*

Коды классификатора JEL: *E02, E52, B52.*

© И.В. Розмаинский, 2010

1. ВВЕДЕНИЕ

Как известно, на протяжении 1990-х гг. в России неуклонно возрастала доля сделок, обслуживавшихся через бартер, причем, по некоторым оценкам, в 1997–1999 гг. около 80–90% от общего объема промышленной продукции обменивалось через бартер (в 1991–1994 гг. этот показатель составлял около 40%, а в 1995–1996 гг. — 75% (*Макаров* и *Клейнер* 1999, 82)[1]. Исследователи отмечали «устойчивость, жизнеспособность и размах» (*Макаров* и *Клейнер* 1999, 79; *Розмаинский* 2001) бартера в нашей стране. В общем, во второй половине 1990-х гг. экономику России вполне можно было описывать как бартерное хозяйство. Бартер стал рассматриваться как институт.

Однако в нулевых годах довольно резко стали происходить процессы дебартеризации. Уже к середине первого десятилетия XXI века российская экономика перестала быть бартерной. По некоторым данным, в среднем за 2000–2008 гг. через бартер было обменено менее 10% общего объема промышленной продукции (*http://www.rusbarter.ru/barter2009_pdf.php*)[2]. Налицо *загадка дебартеризации*.

Правда, в конце 2008 — начале 2009 гг. бартер вновь стал вызывать интерес у растущего количества числа хозяйствующих субъектов. Некоторые аналитики стали говорить о *перспективах ребартеризации*. Однако, как будет показано далее в этой главе, эти перспективы оказались более чем туманными.

Цель данной работы — разрешить загадку дебартеризации в нашей стране в нулевые годы, т.е. в «путинской России», в контексте обсуждения основных характеристик национальной платежной системы. Едва ли не главная мысль, которую мы будем проводить здесь, состоит в том, что *не следует рассматривать использование бартера в отрыве от всей системы расчетов. Нужно учитывать динамику общей структуры средств обращения в экономике России, вкупе с другими «релевантными» элементами финансовой составляющей институциональной среды*. В частности, необходимо принимать во внимание такие способы осуществления расчетов между экономическими субъектами, которые по некоторым своим существенным характеристикам — например, анонимность — похожи на бартер.

Однако сначала следует вспомнить и осмыслить комплекс причин, породивших бартеризацию в России 1990-х гг.

2. О БАРТЕРИЗАЦИИ 1990-Х И ДЕБАРТЕРИЗАЦИИ 2000-Х ГОДОВ

Можно выделить следующие факторы распространения бартера в течение первых нескольких лет после проведения «радикальных рыночных преобразований».

Во-первых, *институциональная неадекватность* государства (*Малкина* и *Розмаинский* 2001, 571–577; *Розмаинский* 2009, 56), т.е. отсутствие государственной защиты прав собственности и заключенных контрактов вкупе с быстро развивавшейся теневизацией экономики. Эта теневизация проявлялась не только в растущей доле доходов и хозяйственных процессов, скрывающихся от налогообложения, но и в значительной доле хозяйственных споров и конфликтов, разрешавшихся благодаря вмешательству криминальных группировок. Использование бартера облегчало сокрытие фактов хозяйственной деятельности и ее результатов от налогообложения в частности и от государственного контроля в целом.

[1] По другим данным, доля бартера в расчетах промышленных предприятий возросла с 9% в 1993 г. до 35% в 1996 г. и 51% в 1998 г., снизившись затем в 1999 г. до 40%, см.: *Расков* 2006, 71.

[2] По другим данным, доля бартера в расчетах промышленных предприятий снизилась с 40% в 1999 г. до 25% в 2000 г. и 16% в 2001 г. (*Расков* 2006, 71). В 2002 г. этот показатель составил 10% (*Полтерович* 2007, 101). По некоторым сведениям, в 2000-е гг. доля бартера вообще составляла около 2%. (*http://www.newsland.ru/News/Detail/id/417389/*).

К этому же пункту можно отнести так называемый «правовой беспредел». Например, «такие явления, как отсутствие в законах определения механизмов их реализации, неисполняемость законов, аморфность формулировок, содержащихся в их текстах, несоответствие различных законов друг другу и "юридические пустоты" (типа наличия в одном законе отсылки на другой закон, который пока еще не принят) представляли собой общее место в России 1990-х годов» (*Малкина* и *Розмаинский* 2001, 572; *Удовенко* и *Гуринович* 1994).

Во-вторых, отсутствие реально работающего законодательства о банкротствах. Предприятия, «расплачивавшиеся» по своим обязательствам бартером, продолжали свое существование, вопреки нормам «обычных» рыночных хозяйств. Использование бартера было способом «поддержания на плаву» неплатежеспособных предприятий.

В-третьих, резкий и глубокий спад производства, вызванный, в частности, резким и глубоким сокращением совокупного спроса. Подобная тенденция, разумеется, создавала условия для неплатежеспособности множества предприятий.

В-четвертых, проводившаяся согласно принципам шоковой терапии ограничительная макроэкономическая политика правительства, проявлявшаяся, в частности, в урезании расходов на социальные нужды, увеличении налоговых ставок и (иногда) жесткой денежной политике. Разумеется, такая политика усиливала воздействие на платежеспособность предприятий причины, упомянутой в предыдущем пункте. Подобное усиление проявлялось в растущей «нехватке денег». Коэффициент монетизации (отношение *М*2 к ВВП) составлял в 1993 г. 19,9%, в 1994 г. — 16%, в 1995 г. — 14,3%, в 1996 г. — 13,8%, в 1997 г. — 15,2 %, в 1998 г. — 16,8%, в 1999 г. — 14,8% (*Расков* 2006, 63). Для сравнения: в 1995 г. в США и Италии этот показатель составлял более 50%, в Германии и Франции — более 60%, в Великобритании — чуть меньше 100%, в Японии — более 100% (*Расков* 2006, 64).

При этом, в среднем в странах еврозоны за 10 лет (начиная с 1995 г.) этот коэффициент возрос с 72,5% до 89,2%. А в Великобритании величина этого коэффициента в 1986 г. составляла 46,2%, а затем в течение 20 лет увеличилась до 116,5% (*Галкина* 2008).

Можно также отметить, что в 1996 г. более низкий коэффициент монетизации, чем в России, наблюдался только в Армении, Туркменистане и некоторых странах Африки[3].

«Уровень монетизации можно в определенной мере рассматривать как *уровень доверия экономике*. Экономики с высоким уровнем монетизации ассоциируются с присутствием долгосрочных кредитов, в то время как в экономиках с низкой монетизацией преобладает краткосрочный капитал. А от этого, понятно, очень сильно зависит устойчивость экономики» (*Галкина* 2008).

Нехватка денег в обращении затрудняла осуществление расчетов между экономическими субъектами (более того, на некоторых предприятий денежная составляющая в выручке оказывалась даже меньше фонда оплаты труда!). По некоторым данным, в конце 1990-х гг. около 5% предприятий осуществляли расчеты с контрагентами в течение двух месяцев, а половина — в срок до 6 месяцев. Что же касается энергетического и газового комплекса, то в нем затягивание окончательных расчетов на несколько лет стало нормой в те годы.

В-пятых, создание и быстрое расширение рынка ГКО — ОФЗ, на котором обращались ценные бумаги с чрезвычайно привлекательной доходностью. «Вследствие высокого процента по ГКО (достигшего в 1997–1998 гг. ста и более процентов годовых) использование "дорогих" денег для обслуживания производства оказывалось неэффективным» (*Полтерович* 2007, 100).

В-шестых, высокая инфляция, делавшая использование денег менее выгодным, чем использование товаров. Например, темпы прироста потребительских цен состав-

[3] Естественно, речь идет о странах, в отношении которых есть подобные данные.

ляли в 1992 г. 2506,1%, в 1993 г. — 840%, в 1995 г. — 131,3%, в 1998 г. — 84,5% (*Расков* 2006, 74).

В-седьмых, отсутствие каких-либо попыток со стороны правительства противодействовать расширению объема бартерных операций.

На наш взгляд, именно этот комплекс причин объясняет бартеризацию российской экономики в 1990-е гг. Можно отметить следующее: бартеризация была способом выживания неэффективных предприятий в условиях глубочайшего трансформационного спада, реализации принципов шоковой терапии, в значительной мере связанной с этими двумя аспектами нехватки денег в обращении, неработающего законодательства о банкротстве и институциональной неадекватности государства.

Между прочим, здесь можно понять, почему подобные масштабы бартеризации отсутствовали в странах Восточной Европы. В этих странах государство было «институционально адекватным», закон о банкротстве реально работал, а спад производства и степень «шоковости» терапии были более умеренными (или, как в Венгрии, реализовывалась стратегия градуализма).

Теперь давайте рассмотрим, что происходило с переменными, формировавшими описанный комплекс причин бартеризации, в нулевые годы XXI в.

Во-первых, если в 1990-е гг. ведущую роль в разрешении конфликтов играли представители частных криминальных структур, то в нулевые годы «инициативу перехватили» государственные чиновники. Кроме того, процесс теневизации остановился; доля теневого сектора, по-видимому, не уменьшилась, но и не увеличилась. Наконец, явления «правового беспредела», столь характерные для «лихих девяностых», стали относительно менее редкими. Все это могло способствовать дебартеризации, несмотря на то что проблема институциональной неадекватности государства хотя и смягчилась, но полностью так и не разрешилась.

Во-вторых, законодательство о банкротствах стало работать более эффективно. Впрочем, это проявилось в первую очередь в рейдерских захватах привлекательных предприятий.

В-третьих, в этот период происходил быстрый экономический подъем. Совокупный спрос и доходы агентов увеличивались. Особую роль в таком увеличении сыграли «поток «дешевых» кредитных денег и «выручки» от продажи нефти и газа» (*http://www.rusbarter.ru/barter2009_pdf.php*). Не последнюю роль здесь сыграло «почти двукратное обесценение рубля в реальном выражении» (*Полтерович* 2007, 128), стимулировавшее спрос на российский экспорт и резко сократившее импорт. Возможно, этот комплекс аспектов и есть основная причина дебартеризации.

В-четвертых, хотя макроэкономическую политику правительства можно квалифицировать как жесткую (что проявлялось, прежде всего, в увеличении бюджетного профицита), эта жесткость все-таки не охлаждала экономическую конъюнктуру. Кроме того, в значительной степени благодаря событиям, описанным в предыдущем пункте, происходило постепенное насыщение экономики деньгами. «Повышение степени монетизации российской экономики, стимулировавшей темпы экономического роста и снижение инфляции, было санкционировано под воздействием притока валютной выручки от сырьевого экспорта и иностранного капитала…» (*Смирнов* 2008). Коэффициент монетизации неуклонно возрастал, хотя и медленно. Этот показатель составлял в 2000 г. 16,2%, в 2001 г. — 18%, в 2002 г.— 19,7%, в 2003 г. — 24,2%, в 2004 г. — 26% (*Расков* 2006, 63), в 2005 г. — 28%, в 2006 г. — 33,4%, в 2007 г. — 40% (*Смирнов* 2008).

В-пятых, в 2000-е гг. в экономике России не существовало феномена, подобного рынку ГКО — ОФЗ, потерпевшему крах в августе 1998 г. Не существовало финансовых активов, отвлекавших деньги от обслуживания сделок в реальном секторе (*Полтерович* 2007, 130).

В-шестых, темпы инфляции в указанный период были гораздо ниже, чем в предыдущее десятилетие. Начиная с 2000 г. эти темпы неуклонно падали. В 2000 г. темп прироста потребительских цен составлял 20,2%, в 2001 г. — 18,6%, в 2003 г. — 12%, в 2005 г. — 10,9%.

В-седьмых, реализация «… жесткого прессинга бартера со стороны налоговых и контролирующих органов...» (*http://www.rusbarter.ru/barter2009_pdf.php*) в виде запрета взаимозачетов, установления предельных сроков осуществления расчетов, корректировки схем налоговых вычетов при использовании бартера и взаимных неплатежей, более частых проверок со стороны налоговых и прочих «контролирующих» органов и т. д.

В частности, можно упомянуть такие документы, как постановление Совета Министров от 30 декабря 2002 г. № 1822 «О нормативах использования неденежной формы прекращения обязательств», письмо Министерства экономики от 17 февраля 2003 г. № 16-01-10/1065 или постановление Министерства статистики от 3 марта 2003 г. № 31 «О внесении изменений в форму государственной статистической отчетности № 5-ф» (*http://www.neg.by/news/1056.html*).

В этом же пункте можно упомянуть также деятельность отдельных крупных монополистических компаний. Например, РАО «ЕЭС России». В 2000 г. отрасли, которую «представляет» эта компания, удалось выйти почти на 100%-ные денежные расчеты, иными словами, практически полностью отказаться от бартера (*http://www.barter-center.ru*). Данный результат был достигнут благодаря едва ли не чрезвычайному ужесточению политики этой компании в отношении тех ее клиентов, которые не желали расплачиваться деньгами: некоторых злостных неплательщиков просто отключали от пользования электроэнергией.

Представляется, что у экономических субъектов резко исчезли как (некоторые) стимулы к использованию бартера, так и возможности для этого. Главный аспект — длительное оживление экономической конъюнктуры. Как писал В.М. Полтерович, «рост сам по себе является важным фактором роста» (*Полтерович* 2007, 125). Возникшие благодаря увеличению ВВП и насыщению экономики деньгами широкие возможности использования этих денег для погашения обязательств быстро вытеснили многоходовые бартерные цепочки из хозяйственной жизни. Поэтому в нулевые годы потребность в применении таких бартерных цепочек резко сократилась, тем более что такие цепочки уже не служили для защиты от обесценения денег вследствие инфляции. Ведь эта инфляция была гораздо ниже. Кроме того, реально работающее законодательство о банкротствах уже не позволяло «замещать» денежные выплаты бартером (конфискация жилья вместо неуплаты долга не в счет). Ну и не надо сбрасывать со счетов административные методы борьбы с бартером. В частности, правительство, используя налоговое законодательство, пыталось сделать использование бартера невыгодным для предприятий-налогоплательщиков.

Если описывать все происходившее, используя терминологию знаменитой работы В.М. Полтеровича об институциональных ловушках (*Полтерович* 1999), то можно сказать следующее. Вышеописанные события, произошедшие в 2000-е гг., привели к сильному возрастанию трансакционных издержек использования бартера, что и привело к резкому уменьшению объемов его использования и, в конечном счете, к его *деинституционализации*. Иными словами, если же в 1990-е гг. «… бартер из явления превратился в устойчивый общественный институт»…» (*Макаров* и *Клейнер* 1999, 90), то в 2000-е гг. *институциональную проблему* дебартеризации в целом удалось решить. В эти годы из общественного института бартер «обратно превратился» в частное явление.

3. О НЕДОРАЗВИТОСТИ СТРУКТУРЫ СРЕДСТВ ОБРАЩЕНИЯ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

Означает ли все это, что характеристики структуры средств обращения в России приблизились к ее характеристикам в странах Запада? Мы полагаем, что нет. Чтобы обосновать ответ, сначала вспомним о предложенной нами в конце 1990-х гг. концепции денежной деградации (*Розмаинский* 1997). Под денежной деградацией мы понимаем «…процесс увеличения в структуре совокупного запаса средств обращения таких активов, использование которых повышает трансакционные издержки и затрудняет финансирование дорогостоящих и долгосрочных производственных инвестиций» (*Розмаинский* 2002, 55). Конкретно, в России 1990-х гг. денежная деградация проявлялась в увеличении бартера, неплатежей и наличности в общем объеме средств обращения. Все эти три «вида средств обращения» объединяет анонимность. Иными словами, эти средства хорошо подходят для финансового обслуживания сделок, когда их участники стремятся скрыть результаты таких сделок или сам факт их осуществления. Кроме того, такие активы годятся в том случае, когда сделки носят краткосрочный и/или локальный характер.

Мы полагаем, что *наличность, бартер и (взаимные) неплатежи являются в определенной степени взаимозаменяемыми видами средств обращения, причем бартер и (взаимные) неплатежи можно воспринимать как органическую часть неофициальной денежной массы в стране* (*Расков* 2006, 69–73; *Розмаинский* 1997).

Когда экономические субъекты стремятся скрыть свою деятельность (и/или доходы от нее) от налогообложения, и при этом их сделки носят краткосрочный и локальный характер, то они склонны к использованию либо бартера, либо (взаимных) неплатежей, либо наличности (*Розмаинский* 2002, 55–56).

В этой связи интересен следующий аспект. Сокращение доли использования бартера и почти полное исчезновение неплатежей не сопровождалось уменьшением доли наличности (при увеличении всей официальной денежной массы довольно быстрыми темпами). В нулевые годы доля *M*0 в *M*2 по-прежнему осталась на уровне 35–40%. Это намного ниже, чем в промышленно развитых странах. Например, если же в 2002 г. доля наличности в денежной массе в России составляла 35,7%, то в Великобритании — 2,3%, в Германии — 5,2%, в Италии — 8,2%, во Франции — 7%, в Китае — 9,2%, в США — 8,9%, в Японии — 10,7%, в Финляндии — 3,2% (*Расков* 2006, 69). «Высокий уровень наличной денежной массы ведет к слабой управляемости денежного хозяйства, переизбытку коротких денег, слабой мультипликации денежной массы, свидетельствует о значительном теневом секторе в российской экономике» (*Расков* 2006, 69).

Поэтому нельзя не согласиться со следующим утверждением: «… на наш взгляд, принципиальным моментом является структура денежного агрегата *M*2, значительная доля которого должна приходиться на безналичную составляющую (кредиты), что позволит ограничивать инфляцию, а также в большей степени стимулировать конечный спрос» (*Кайсаров* и *Харлампиев* 2005). Мы полагаем, что основным компонентом конечного спроса здесь являются инвестиции в основной капитал.

При этом отношение *M*0 к *M*2 — не единственная «релевантная» для нас характеристика системы денежного обращения. Другой важный показатель — коэффициент монетизации. Хотя, как отмечалось выше, в течение 2000-х гг. этот коэффициент увеличивался, его значение все-таки было значительно меньше, чем в западных и восточноевропейских странах. В 2007 г. в Венгрии этот показатель составлял около 50%, в Чехии — 70%, в Японии — 136% (*Галкина* 2008); в России, как уже отмечалось выше, в этом же году он составлял 40%.

Наконец, есть еще одна важная характеристика — наличие или отсутствие денежных агрегатов *M*3 и *M*4. В России эти агрегаты до сих пор не сформированы, в отличие от промышленно развитых стран.

Указанные три аспекта — большая доля наличности в общей денежной массе (*M*2), низкий коэффициент монетизации и несформированность агрегатов *M*3 и *M*4 — позволяют говорить о недоразвитости системы денежного обращения России. Эта система не может обеспечить эффективное финансирование долгосрочных и дорогостоящих инвестиционных проектов, а также испытание, внедрение и диффузию инноваций. Данное обстоятельство — одно из важнейших причин принципиальной неинновационности российского хозяйства.

Поэтому сложно спорить со следующим тезисом. «Наиболее важная проблема российской финансовой системы — ее небольшой масштаб. Отношение актива банковской системы к ВВП на 01.01.08 составляет около 61%, а в развитых странах свыше 100%. В общем, банковская система *пока еще недостаточно развита*. Отражением этой неразвитости является в первую очередь личная бедность значительной части населения — около 30–40%, поэтому, по данным социальных опросов, около 50% населения не имеет сбережений» (*Смирнов* 2008).[4]

При этом мы, в общем, готовы согласиться с тем, что «существенная причина отставания экономики и финансовых рынков — отсутствие рыночной капитализации значительной массы ресурсов страны, прежде всего земли, доставшейся нам в наследие от административной экономики. Собственность формирует активы, капитал, накопления, инвестиции и экономическое развитие. Нет собственности (или хотя бы долгосрочной аренды), не может быть инвестиций, кредитования, развития — экономика не может усвоить деньги. Наша структура собственности не соответствует развитым рыночным отношениям» (*Смирнов* 2008).

Мы полагаем, что фундаментальное объяснение описанных недостатков должно быть связано с анализом институциональной структуры той экономической системы, которая стала складываться в российской экономике в 1990-е гг. и которую мы стали несколько лет назад называть *семейно-клановым капитализмом* (*Розмаинский* 2004; см. также: *Розмаинский* 2009, 56–59). Основные особенности — уже упоминавшаяся выше институциональная неадекватность государства в виде низкой степени государственной защиты прав собственности и заключаемых контрактов, а также принуждение к выполнению договоров со стороны различных семей и кланов (отсюда и название системы), высокие административные барьеры входа на различные рынки и т. д.

Подобные свойства приводят к двум аспектам. Во-первых, к распространенности нормы оппортунизма среди хозяйствующих субъектов, что порождает их недоверие друг другу и, как следствие, «фрагментацию» и «архипелагизацию» экономики. В результате такая экономика распадается на множество локальных замкнутых сообществ. Например, развитие банковской системы в России ориентировалось и продолжает ориентироваться на обслуживание локальных бизнес-групп.

Во-вторых, указанные свойства приводят к очень короткому горизонту планирования, а «в пределе» — к инвестиционной близорукости, состоящей в том, что экономические агенты отсекают из рассмотрения будущие переменные, начиная с некоего порогового момента времени (*Розмаинский* 2006).

Описываемые свойства не формируют у агентов склонности к реализации инвестиционных проектов, требующих долгосрочного финансирования и вовлекающих большое количество хозяйствующих субъектов. В результате не формируется спрос на

[4] При этом, как отмечает этот же автор, «…около 60% всех финансовых ресурсов концентрируются в Москве, что свидетельствует о глубоких региональных диспропорциях» (*Смирнов* 2008). Кстати говоря, по другим оценкам, доля финансовых ресурсов, сосредоточенных в столице России, достигает 70–80%.

соответствующие финансовые ресурсы, создаваемые развитой банковской системой (*Ноздрань* и *Березин* 1993). Поэтому не происходит прогресса этой системы. Неразвитость же финансовой системы, в свою очередь, создает препятствия для финансирования подобных инвестиционных проектов. В результате экономика оказывается в своеобразном варианте «ловушки бедности», когда низкое «побуждение к инвестированию» и неразвитость системы денежного обращения (и шире, финансовой системы) взаимно влияют друг на друга.

В 1990-е гг. российская экономика, безусловно, пребывала в этой ловушке. В 2000-е гг. у нее возникли реальные шансы выбраться из нее. Феномен дебартеризации, казалось бы, свидетельствует об этом. Однако анализ большего числа данных — прежде всего тех, которые мы только что обсуждали, — коэффициента монетизации и др., свидетельствует скорее об обратном. Иными словами, полностью преодолеть последствия произошедшей в 1990-е гг. денежной деградации так и не удалось.

4. РЕБАРТЕРИЗАЦИЯ ВОЗМОЖНА?

Можно ли говорить о полном искоренении бартера в начале XXI в. в России? По некоторым данным (*http://www.gbis.ru/barter11/*), в 2008 г. около половины крупных промышленных предприятий России были вовлечены в бартерные отношения, например, АвтоВАЗ, а также многие компании металлургической, угольной, энергетической и машиностроительной отраслей.

Но «не это главное». События, начавшие происходить в российской экономике в конце 2008 — начале 2009 гг., продемонстрировали, что бартер гораздо жизнеспособнее, чем казалось в середине нулевых годов. Начиная с сентября 2008 г., т.е. как раз с началом глобального финансового кризиса, интерес к бартеру среди российских предприятий стал резко возрастать. Это можно объяснить как дальнейшим развертыванием кризиса, так и высокой степенью развитости информационных технологий и систем в настоящее время, развитости, выражающейся в большом количестве компьютеров на душу населения и широкой распространенности доступа в Интернет. Некоторые аналитики стали утверждать, что *электронный бартер* окажется реально имеющей место реакцией большого количества российских (и не только российских) предприятий на текущий мировой финансовый кризис. Чем глубже и продолжительнее окажется этот кризис, тем больше оснований ожидать распространения электронного бартера. Тем более что отношение государства к бартеру несколько изменилось. «С 1 января 2009 года Государственная Дума и Правительство РФ отменили особый порядок принятия к вычету НДС при совершении товарообменных операций, зачетов взаимных требований и при использовании в расчетах ценных бумаг» (*http://www.gbis.ru/barter11/*).

По прогнозам некоторых аналитиков, к концу 2009 г. доля сделок, обслуживаемых через бартер, должна была достигнуть уровня 1995 г. (*http://www.gbis.ru/barter11/*). Но этот прогноз не подтвердился. По некоторым сведениям, с сентября 2008 г. по февраль 2009 г. интерес к бартерным сделкам возрос почти на 500% (*http://www.rusbarter.ru/barter2009_pdf.php*). Однако, видимо, подобная динамика в дальнейшем не продолжилась.

В одном из эмпирических исследований, проведенных в начале 2009 г., было опрошено более 1 000 предприятий, подавших заявки на осуществление сделок с использованием электронного бартера. В анкетах задавался, в частности, вопрос о том, каковы причины, побудившие делать заявки на бартерное обслуживание. Наиболее популярными оказались следующие ответы: 38% респондентов назвали в качестве главной причины «недостаток ликвидности и оборотных средств», 26% — «затовари-

вание складов», 16% — «нежелание останавливать производство» (*http://www.rusbarter.ru/barter2009_pdf.php*). Эти данные убедительно подтверждают очевидную истину о влиянии экономического и финансового кризиса на желание использовать бартер. При этом 85% опрошенных заявили, что они будут «работать по бартеру несмотря ни на что» (*http://www.rusbarter.ru/barter2009_pdf.php*).

И еще немного эмпирики. По некоторым данным, в первом полугодии 2009 г. доля бартерных операций достигала в промышленности 10%, в сфере услуг — 20%, в сельском хозяйстве — 25% (*http://www.newsland.ru/News/Detail/id/417389/*). Количество предприятий и физических лиц, зарегистрированных в системе РОСБАРТЕР, увеличивалось в начале 2009 г. на 50–70 пользователей ежедневно. В начале апреля 2009 г. количество таких предприятий составляло 1 100, а к концу июня 2009 г. превысило 2 300. Наконец, в Челябинской области в мае 2009 г. доля бартера при приобретении стройматериалов колебалась от 40 до 70% от общего объема закупок (*http://www.rg.ru/2009/05/21/reg-ural/barter.html*).

Однако нельзя не отметить, что аналогичных данных о росте бартера применительно к концу 2009 — началу 2010 г. нам найти не удалось. Поэтому мы склоняемся к тому, чтобы интерпретировать приведенную в предыдущих абзацах информацию не более чем как краткосрочную реакцию на кризис, реакцию, которая, по-видимому, быстро сошла на нет.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Загадка дебартеризации разгадывается следующим образом. В условиях длительного оживления экономической конъюнктуры, оживления, обусловленного, в первую очередь, ростом спроса иностранцев на основные статьи российского экспорта — нефть и газ, и связанного с этим оживлением увеличения коэффициента монетизации и роста кредитной активности банков вкупе с крахом рынка ГКО — ОФЗ использование бартера довольно быстро стало невыгодным. К этим факторам добавился административный и налоговый прессинг со стороны правительства. Все это резко повысило трансакционные издержки использования бартера и позволило выбраться нашей экономике из институциональной ловушки бартеризации. Несмотря на кажущуюся очевидность влияния на дебартеризацию этих событий, мы готовы отчасти согласиться со следующим утверждением: «Причины резкого уменьшения доли бартерных обменов не до конца ясны и заслуживают дальнейшего изучения» (*Полтерович* 2007, 128).

Безусловно, дебартеризацию российской экономики 2000-х гг. следует расценивать как положительное явление. Однако она не означает полного приближения нашей платежной системы к стандартам развитых стран. *По ряду важных характеристик наша система средств обращения коренным образом отличается от западной системы. Ключевые отличия, поддающиеся измерению, — низкий коэффициент монетизации, большая доля наличных денег в общей денежной массе, несформированность денежных агрегатов М3 и М4*. Основные причины подобной недоразвитости денежной системы — низкая степень государственной защиты прав собственности и контрактов, административные барьеры входа на различные рынки, взаимное недоверие экономических субъектов, большая доля теневого сектора и (отчасти как следствие все этих перечисленных причин) неблагоприятный инвестиционный климат. Основные же последствия указанной недоразвитости — суженные возможности финансирования долгосрочных и дорогостоящих инвестиций, а также испытания, внедрения и диффузии инноваций. *Слаборазвитая денежная система — одно из серьезных препятствий для перехода России на рельсы быстрого и устойчивого роста, базирующегося на иннова-*

циях, а не на экспорте нефти и газа в условиях благоприятной мировой конъюнктуры рынков на эти ресурсы.

Совершенно справедливо утверждение о том, что «России необходимо существенно модернизировать экономические принципы, строить не монополизированную экономику, а нормальную капиталистическую экономику "равных возможностей", основанную на реальной доступности частной собственности, финансовых ресурсов и свободы предпринимательства» (С*мирнов* 2008). «Равные возможности» могут возникнуть только в экономической системе, в которой все агенты равны перед законом, а права собственности и контракты надежно защищены государством. Экономическая система, характеризующаяся институциональной неадекватностью государства, обрекает ее субъектов на неравные возможности. Именно такой системой является семейно-клановый капитализм.

Одна из попыток преодоления этого в неблагоприятных экономических условиях, например в периоды кризисов, может заключаться в использовании бартера. Поэтому в подобной системе периодически возникающие волны дебартеризации и ребартеризации не следует рассматривать как нечто невозможное. Тем более что компьютеризация и широкий доступ в Интернет в экономических субъектах России создают возможность нового витка развития бартерных отношений «иного качества».

В то же время текущее состояние и нашей экономики в целом, и денежного обращения в частности не дает оснований согласиться с тезисом о реальной возможности быстрого роста доли бартера в России десятых годов XXI в. Дело не только в признаках экономического оживления, но и в том, что все-таки на практике большинство хозяйствующих субъектов предпочитают в качестве средства расчетов деньги, а не бартер. Насыщенность нашей экономики деньгами достаточна, чтобы не допустить быстрого и длительного роста бартера. Можно почти с полной уверенностью с уверенностью утверждать: возврата в «бартерные девяностые» не будет, а упомянутые волны ребартеризации будут носить, скорее всего, ограниченный и локальный характер и обязательно будут сменяться (также упомянутыми) волнами дебартеризации.

ЛИТЕРАТУРА

Галкина И. (2008). Инвестиции против инфляции. (http://www.gazeta.kz/art.asp?aid=105413**).**

Кайсаров А.А. и *Харлампиев Д.Н.* (2005). Трансформация валютного и банковского регулирования как фактор стратегических изменений в экономике России // Евразийский международный научно-аналитический журнал. Проблемы современной экономики. № 3 (15). (http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=21051**).**

Макаров В.Л. и *Клейнер Г.Б.* (1999). Бартер в России. Институциональный этап // Вопросы экономики. № 4.

Малкина М.Ю. и *Розмаинский И.В.* (2001). Основы институционального подхода к анализу роли государства // Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ.

Ноздрань Н. и *Березин И.* (1993). Денежные агрегаты: теория и практика // Вопросы экономики. № 6.

Полтерович В.М. (1999). Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. Том 35. № 2.

Полтерович В.М. (2007). Элементы теории реформ. М.: Экономика.

Расков Н.В. (2006). Переходная экономика России. Экономика кривых зеркал. СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета.

Розмаинский И.В. (1997). Криминализация экономики и денежная деградация как факторы инфляции издержек в России // Семинар молодых экономистов. Вып. 3. Декабрь.

Розмаинский И.В. (2001) Соотношение между денежной и бартерной экономикой: институционалисты и посткейнсианцы против неоклассиков / Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ.

Розмаинский И.В. (2002). Расширение теневой экономики и «денежная деградация»: пагубная взаимосвязь // Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 4/2.

Розмаинский И.В. (2004). Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Том 2. № 1.

Розмаинский И.В. (2006) «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. № 9.

Розмаинский И.В. (2009). Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // Вопросы экономики. № 6.

Смирнов А. (2008). Политика денежной стерилизации себя полностью исчерпала. (http://www.rb.ru/community/articles/articles/2008/05/26/170003.html**).**

Удовенко С.П. и *Гуринович А.Г.* (1994). Правовое обеспечение формирования рыночной экономики в России: нерешенные проблемы // Вестник СПбГУ. Серия 5 (Экономика). Вып. 3. № 19.

http://www.barter-center.ru

http://www.gbis.ru/barter11/

http://www.neg.by/news/1056.html

http://www.newsland.ru/News/Detail/id/417389/

http://www.rg.ru/2009/05/21/reg-ural/barter.html

http://www.rusbarter.ru/barter2009_pdf.php

РЫНОК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

доктор экономических наук,
заведующий кафедрой экономического анализа организаций и рынков,
ординарный профессор ГУ-ВШЭ,
Электронный адрес: nureev@hse.ru

КОНДРАТОВ ДМИТРИЙ ИГОРЕВИЧ,

магистр экономики,
Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова,
Электронный адрес: helenaf@serviceline.ru

В статье рассматривается рынок легковых автомобилей до и после кризиса, особенности его роста на рубеже веков, исследуются мировое производство транспортных средств по сегментам и крупнейшие компании производители. Показывается изменение производства автомобилей за последние 20 лет. Анализируется динамика структуры рынка легковых автомобилей в России в 2001–2008 гг. Рассматривается, как современный кризис повлияет на передел мирового рынка автомобилей и тенденции его развития (в страновом и ценовом аспектах). Авторы делают краткосрочный и долгосрочный прогноз развития российского рынка автомобилей.

***Ключевые слова**: рынок автомобилей; мировое производство; рыночные структуры; анализ издержки-выгоды; государственное регулирование; прогноз; особенности российского рынка.*

In article the market of cars before crisis, features of its growth on a boundary of centuries is considered, manufacturers are investigated world production of vehicles on segments and the largest companies. Change of manufacture of cars for last 20 years is shown. Dynamics of structure of the market of cars in Russia in 2001–2008 is analyzed considered, how modern crisis will affect repartition of the world market of cars and the tendency of its development (in countries and price aspects). Authors do the short-term and long-term forecast of development of the Russian market of cars.

***Keywords:** the market of cars; world production; market structures;, the analysis costs-benefits; state regulation; the forecast; features of the Russian market.*

***Коды классификатора JEL:** D24, D43, E23, E27, L13.*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НА РУБЕЖЕ ВЕКОВ

Автомобильный рынок переживает ныне черные времена. Спад в промышленности в мировом производстве оказался необычно глубоким. Он охватил все страны, но больше всего Россию. Каковы причины последствия и ожидаемые перспективы его развития — это проблемы, которые широко обсуждаются в печати. И для того чтобы правильно ответить на них, необходимо проанализировать тенденции развития, которые мы наблюдали в начале XXI в. в преддверии кризиса.

© Р.М. Нуреев, Д.И. Кондратов, 2010

МИРОВОЙ РЫНОК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ: ОСОБЕННОСТИ РОСТА НА РУБЕЖЕ ВЕКОВ

Мировое производство автомобилей в последние годы росло довольно быстрыми темпами. С 1995 по 2007 г. оно увеличилось почти в 1,5 раза (см. рис. 1).

Расширение рынка происходило главным образом за счет повышения роли стран БРИК. Традиционные рынки сборки автомобилей продемонстрировали в этот период довольно незначительные темпы роста. Что же касается Китая, Индии, Восточной Европы и России, то для них были характерны высокие темпы роста. Китай стал вторым по величине автомобильным рынком в мире, обогнав Германию. В результате доля Америки и Европы заметно снизилась (соответственно с 34 до 28% и с 35 до 32%). И наоборот, доля Азии и Океании в мировом производстве автомобильной техники увеличилась с 31 до 38% (см. рис. 2).

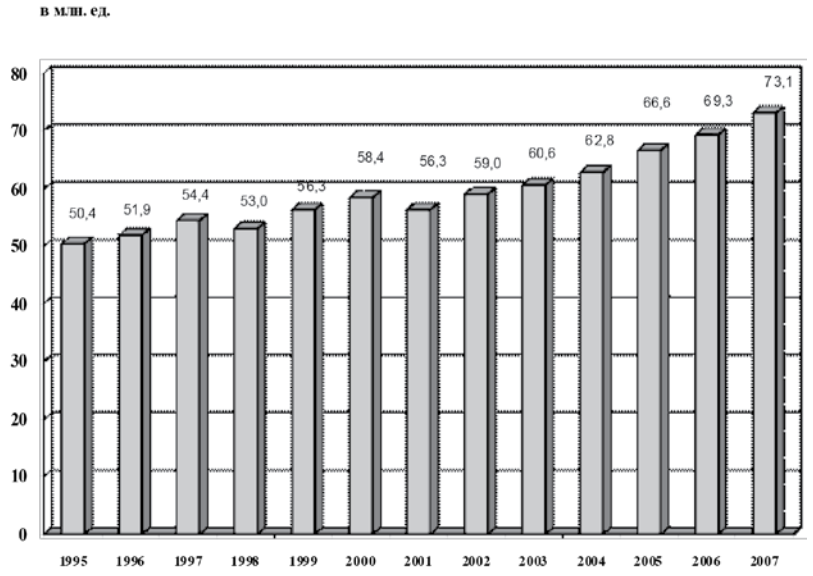


Рис. 1. **Мировое производство автомобилей 1995–2007 гг. Составлено по: АСМ-Холдинг**

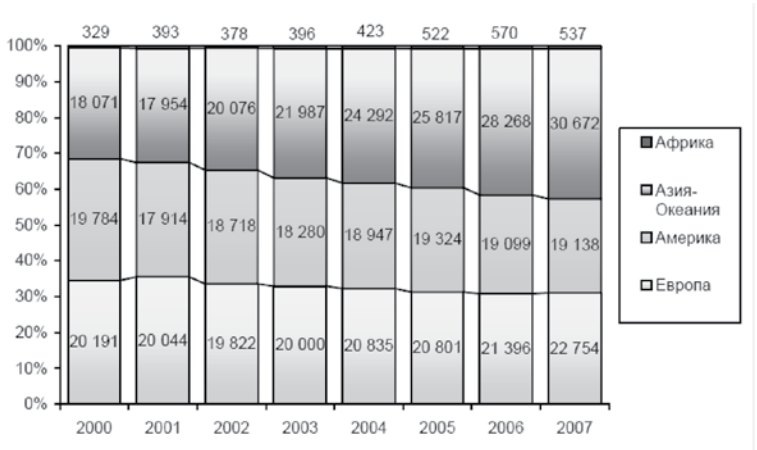


Рис. 2. **Мировое производство автомобильной техники по регионам, тыс. шт., 2001–2007 гг. Источник: данные OICA и РБК**

Соотношение производства по сегментам оставалось стабильным на протяжении всех шести лет, предшествовавших кризису. Незначительно уменьшилась лишь доля

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований) ● Том 2, № 3. 2010

легковых автомобилей на фоне роста производства легкового коммерческого транспорта (*LCV*) и грузовых автомобилей (см. рис. 3).

Северная Америка теряла долю автомобильного рынка в мире из-за сокращающихся объемов продаж глобальной тройки производителей (*General Motors, Ford* и *Chrysler Group*). Японские компании продолжали наращивать свой потенциал в условиях пониженного спроса, используя сравнительные преимущества своей страны: вариативность модельного ряда, экономически выгодные для потребителя модели и низкий уровень цен (см. рис. 4)[1].

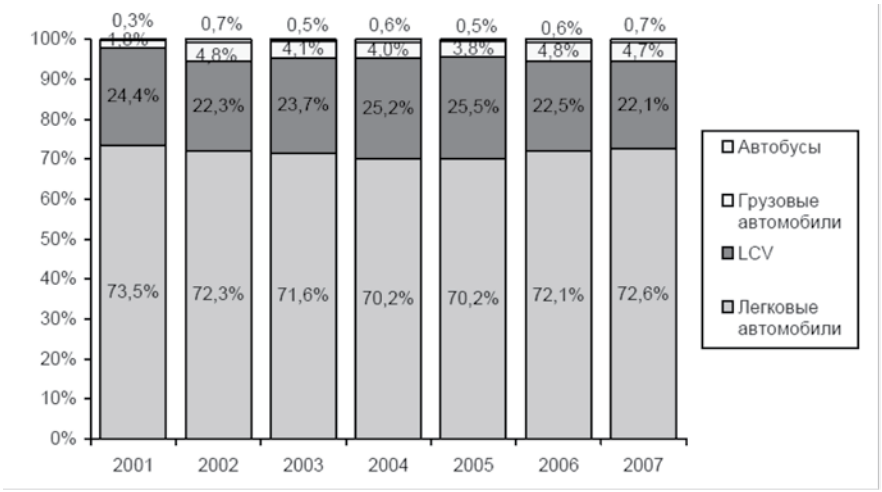


Рис. 3. **Мировое производство транспортных средств по сегментам, %, 2001–2007 гг. Источник: данные OICA и РБК**

Производство легковых автомобилей выступает наиважнейшим сегментом, который определяет ситуацию в автомобильной отрасли в целом. Объем мирового производства в данной части в 2007 г. увеличился на 1,5% по сравнению с 2006 г., при этом доля легковых автомобилей в общемировом производстве автомобильной техники практически не изменилась, оставаясь на уровне 70%.

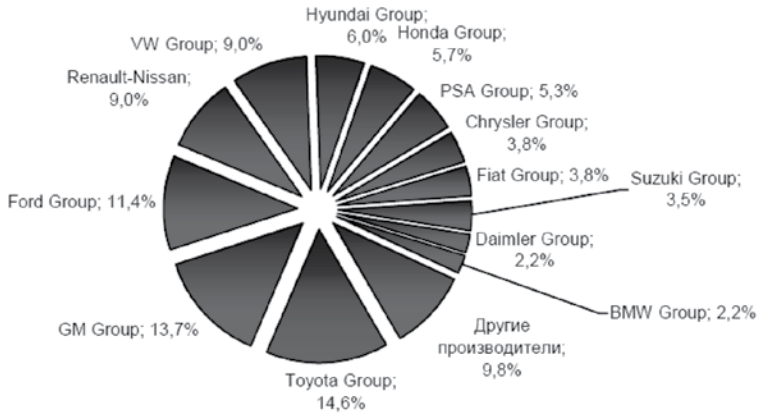


Рис. 4. **Крупнейшие компании-производители транспортных средств, 2007 г. Источник: данные OICA и РБК**

Однако внутри сегмента легковых автомобилей происходили весьма серьезные качественные изменения, связанные с территориальным переделом рынка и сменой потребительских предпочтений.

[1] Рынок легковых автомобилей России и мира. Аналитический обзор // РБК. 2007.

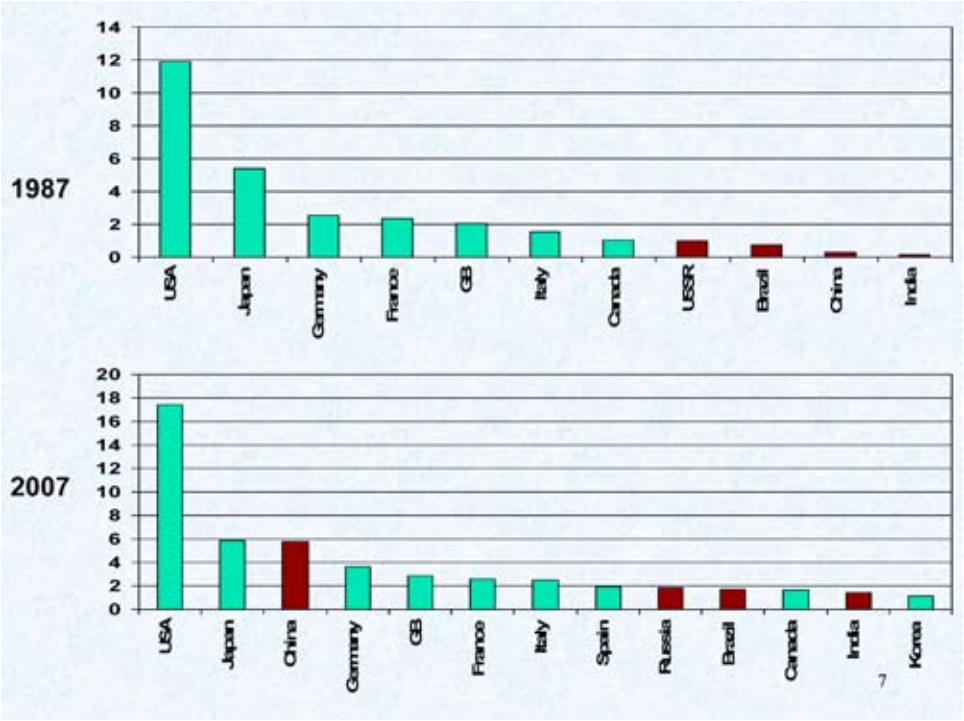


Рис. 5. **Изменение рынка автомобилей за последние 20 лет**
Источник: Ernst & Young

Так, автомобили азиатского производства приобретали все большую популярность не только за пределами региона, но и внутри его. В 2007 г. одним из самых быстрорастущих рынков продолжал оставаться Китай, где производство увеличилось на 40%, а доля в производстве легковых автомобилей в Азиатско-Тихоокеанском регионе составила 39,2%[2].

Росла и доля Южной Кореи, еще одного крупного азиатского рынка. В 2007 г. она достигла 5,6% в объеме мирового производства и 19,4% в объеме производства стран Азиатско-Тихоокеанского региона. За последние несколько лет эта страна наращивала экспортный потенциал, ежегодно увеличивая его на 15–20% в год. Главными импортерами продукции были США и Европа, затем Индия, Китай и Россия.

Если анализировать состояние рынка с 1987 по 2007 г., то можно проследить, что за последние 20 лет произошли некоторые структурные изменения (рис. 5). Если в 1987 г. на первом месте стояли Соединенные Штаты Америки с долей рынка 12%, на втором месте — Япония (5%), на третьем месте — Германия, то в 2007 г. вместо Германии на третье место переместился Китай (см. рис. 5). Что же касается США, то их отрыв от Японии на рынке автомобилей даже несколько увеличился. И даже в большей пропорции, чем увеличилось их производство (см. рис. 6).

Если 1987 г. Япония занимала первое место по производству автомобилей, то в 2007 г. она уступила пальму первенства США. В 2007 г. на четвертом месте оказался Китай, а на пятом — Корея, которые оттеснили Францию и Россию (СССР). Если в 2007 г. в Китае было произведено больше автомобилей, чем во Франции, то к 2010 г., по мнению аналитиков, Индия должна превзойти по этому показателю Великобританию.

Страны с развитой экономикой по мере возрастания их технологического и кадрового потенциала, а также в связи с ростом заработной платы постепенно переносят

[2] Рынок легковых автомобилей России и мира. Аналитический обзор // РБК. 2007.

собственные производственные мощности в страны догоняющего развития, которые по своему технико-экономическому уровню следуют за ними[3].

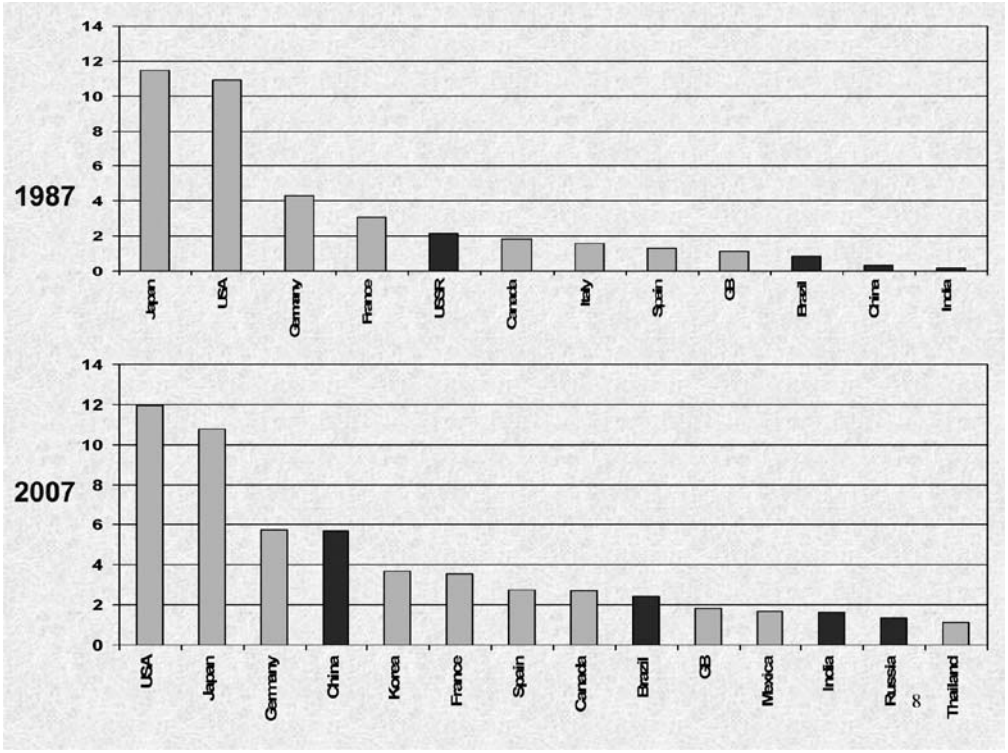


Рис. 6. **Изменение производства автомобилей за последние 20 лет**
Источник: Ernst & Young

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

На протяжении ряда лет Россия становится все более заметным игроком на мировом рынке. Автомобильная промышленность — не исключение. Темпы роста продаж здесь довольно высокие, особенно в сравнении со стагнирующей ситуацией в Европе и Америке. Уровень автомобилизации населения РФ гораздо ниже среднеевропейского, при этом доходы населения увеличиваются, и сохраняется неудовлетворенный спрос. Все это привлекает в Россию глобальных производителей автомобильной техники. Экспансия включена в плане всех крупнейших производителей автомобилей. За ними последуют и производители комплектующих товаров, которые также рассматривают вопрос о локализации производства в России[4].

Хотя общий уровень производства автомобильной техники России 1990 г. еще не достигнут, производство легковых автомобилей стало тем быстроразвивающимся сегментом, который позволил приблизиться к докризисным объемам производства. Динамика производства легковых автомобилей в натуральном выражении в России характеризовалась четко прослеживаемой тенденцией к подъему, начавшемся в 2002 г. Уже в 2004 г. в этом сегменте был достигнут уровень 1990 г.

В настоящее время автомобили, произведенные на территории Российской Федерации, принято подразделять на две группы, различающиеся как по своей сути (значению для экономики страны в целом), так и по темпам роста:

- отечественные автомобили;

[3] *Синцеров Л.М.* и *Трофимов Д.А.* (2008). Сдвиг мировой автомобильной промышленности в развивающиеся страны // Известия РАН. Серия географическая. № 2. С. 43–50.
[4] РБК.

● иномарки, собранные на территории Российской Федерации[5].

Динамика производства легковых автомобилей представлена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика производства легковых автомобилей на территории РФ, тыс. шт.

Год	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Всего, в т.ч.:	986	840	954	969	1022	981	1012	1110	1069	1174
Отечественные а/м	973	830	950	965	1016	970	955	982	912	885
Иномарки	13	10	4	4	6	11	57	128	157	289

Источник: ИНП РАН, Автостат, Росстат. (http://www.vedomosti.ru/newsline/index.shtml?2007/12/19/524803)

Отечественные автомобили. Основной тенденцией в области производства отечественных легковых автомобилей за последние несколько лет стало сокращение числа крупных заводов их выпускающих. Это число уменьшилось с семи в 1995 г. до трех (АвтоВАЗ, ГАЗ, УАЗ) в 2006 г. Причины этого у каждого из них были разные: банкротство (АЗЛК), отказ от выпуска отечественных автомобилей в пользу иномарок (КАМАЗ, «Иж»). Такое сокращение числа игроков, а также уменьшение выпуска на самих заводах естественным образом сказалось на цифре общего выпуска.

Иномарки, собираемые на территории России. С автосборочными предприятиями на территории РФ наблюдается совершенно противоположная картина. Их число, напротив, увеличилось с одного в 1999 г. до восьми в 2006 г. при постоянном росте выпуска на каждом из них. При этом тенденция увеличения количества заводов будет продолжаться — о своих намерениях в данной области уже заявили концерны «Пежо/Ситроен», «Дженерал Моторс», китайские автопроизводители; заводы фирм «Ниссан», «Тойота» и «Фольксваген» уже построены.

Принятые российским правительством в 2005 г. решения также свидетельствуют о том, что чиновники сделали основную ставку на привлечение крупнейших мировых автоконцернов к созданию производства в России и, судя по всему, именно в этом видят будущее российского автопрома. Весной 2005 г. Правительство Российской Федерации отменило или снизило пошлины на 61 позицию автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки, и упразднило таможенные сборы с некоторых видов технологического оборудования для автопрома[6].

Промышленная сборка имеет свои плюсы и минусы.

К первым следует отнести то, что промышленная сборка:

♦ частично замещает импорт;

♦ в перспективе ведет к организации производства автокомпонентов;

♦ способствует трансферу технологий.

В качестве неблагоприятных последствий промышленной сборки следует отметить то, что:

● происходит снижение доли рынка российских автопроизводителей;

● возникает «скрытый импорт» готовых автомобилей.

Однако будет еще хуже, если такую промышленную сборку не развивать вообще. Бездействие тоже содержит в себе риски. К их числу следует отнести дальнейшее расширение импорта готовых автомобилей и низкий интерес инвесторов к российскому автопрому.

[5] Автомобили иностранных марок, хоть и производятся в России, не могут быть отнесены к отечественным автомобилям, поскольку входят в международные отчеты соответствующих компаний.

[6] Постановление Правительства № 166 от 29.03.2005 г. «О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации в части автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки».

Обычно соглашение по сборке предусматривает требования к мощностям (не менее 25 тыс. в год) и составу производственных операций (сварка, окраска, сборка). Это способствует увеличению инвестиций в российское производство. Однако при этом необходимо уменьшение таможенных пошлин на ввозимые автокомпоненты. Лишь в дальнейшем по мере расширения промышленной сборки может быть сформулировано требование поэтапного сокращения ввоза автокомпонентов.

Внутренний рынок России формировался из следующих основных сегментов: автомобилей российского производства, подразделяющихся на машины отечественных марок и иномарки российской сборки, и иномарок зарубежного производства, подразделяющихся на новые машины и машины, бывшие в эксплуатации[7].

Рынок автомобилей отечественных марок определяется объемами их производства, за вычетом относительно небольшой их части, идущей на экспорт. В то же время иномарки российской сборки практически в полном объеме попадают на внутренний рынок.

Объемы продаж в натуральном выражении по видам автотранспортных средств отражены в таблице 2. Остановимся на анализе каждого из выделенных сегментов подробнее[8].

Таблица 2

Объемы продаж автомобильной техники на внутреннем рынке, тыс. шт.

Год	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ВСЕГО,	1079	1399	1471	1474	1514	1762	2052
в том числе:							
новые отечественные автомобили	849	924	883	883	877	832	753
иностранные автомобили, собранные на территории РФ	4	6	11	57	128	157	289
новые импортированные автомобили	72	94	117	202	295	525	748
импортированные бывшие в употреблении иномарки	155	380	500	375	230	315	280

Источник: Автостат

Новые отечественные автомобили. Снижение абсолютной цифры продаж в первую очередь связано с сокращением количества заводов, выпускающих отечественные автомобили. В настоящее время это АВТОВАЗ, ГАЗ, УАЗ, «Иж», ЗМА и СеАЗ[9]. К сожалению, для большинства из них характерно технологическое отставание, отсутствие грамотного менеджмента, низкая производительность труда, низкая конкурентоспособность продукции, плохое качество сборки российских автомобилей, рост цен на продукцию и автокомпоненты, другие неблагоприятные факторы, что в скором времени может стать причиной полного прекращения массового производства отечественных моделей автомобилей.

Новые иностранные автомобили[10]**.** В данный сегмент следует отнести как импортированные иномарки, так и собранные на территории России. Однако иномарки,

[7] В свою очередь, новые иномарки могут классифицироваться по странам происхождения, с выделением стран ближнего и дальнего зарубежья, в то время как бывшие в эксплуатации иномарки в подавляющем большинстве поступают в Россию из стран дальнего зарубежья. Новые иномарки в основном поступают в Россию путем организованного импорта, подержанные иномарки ввозятся в индивидуальном порядке и поэтому определяют объем «серого» и «черного» импорта.

[8] Автомобили иностранных марок, хоть и производятся в России, не могут быть отнесены к отечественным автомобилям, поскольку входят в международные отчеты соответствующих компаний

[9] Подробнее см.: Рынок легковых автомобилей России и мира. Аналитический обзор // РБК. 2008.

[10] Подробнее см.: Рынок легковых автомобилей России и мира: конвергенция пространства // РБК. 2008.

произведенные в России, хоть и занимают существенную долю рынка (14,8% первичного рынка России в 2007 г.), не выделены в отдельный сегмент. Объяснение этому простое — в подавляющем большинстве случаев для российского потребителя иномарок вопрос о месте ее сборки не является значимым, и, как следствие, законы распределения спроса внутри иномарок одинаковы как для импортированных, так и для собранных в России моделей.

Динамика спроса на новые иномарки в 2001–2007 гг. представлена в таблице 3.

Таблица 3

Динамика спроса на новые иномарки в 2001–2007 гг., тыс. шт.

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Спрос на новые иномарки	46,7	79,0	111,8	216,4	407,6	614,3	1020

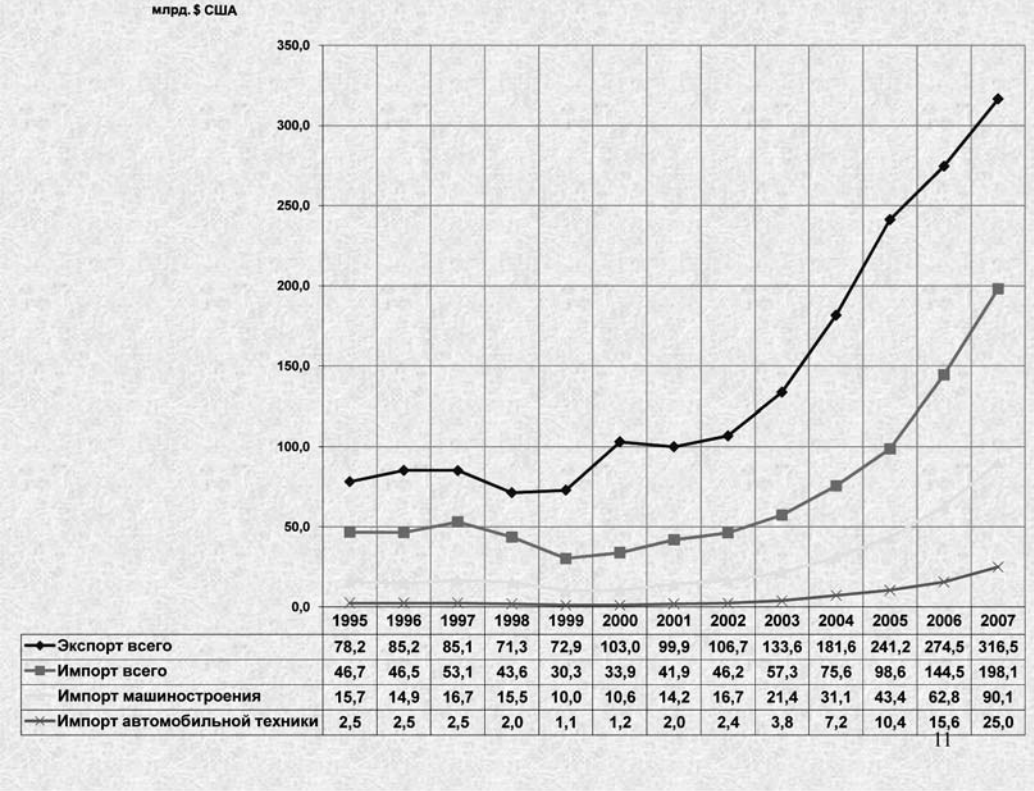
Источник: АСМ-Холдинг

В 1997 г. доля новых иностранных автомобилей составляла всего 7,5% рынка новых легковых автомобилей в России. Ежемесячные объемы продаж планомерно росли и к середине 1998 г. дошли до уровня 8–9 тыс. машин в месяц. После дефолта в августе 1998 г.[11] продажи новых иномарок в России существенно снизились. В течение двух лет объемы продаж иномарок находились на уровне ниже докризисных значений (3–5 тыс. в месяц). В последующие два года (2001–2003 гг.) продажи не отличались большими объемами — максимальное месячное значение не превышало 10 тыс. машин, и лишь декабрь 2003 г. оказался рекордным — за месяц в России было продано 12,4 тыс. новых иномарок.

Бурный рост продаж новых иностранных автомобилей в России начался с 2004 г. Практически с начала года многие самые дешевые иномарки оказались в дефиците, и за ними впервые начали выстраиваться очереди. Росту данного сегмента рынка способствовало развитие сборочных предприятий на территории России, а также повышение импортных пошлин на подержанные автомобили. Быстрый рост сохранился и в течение всего 2005 г. В итоге доля новых иномарок выросла до 31,8% первичного рынка России. Темпы прироста сохранились и в 2006 г. Продажи новых иномарок за год выросли на 50%, а ежемесячный объем к концу года практически сравнялся с объемом продаж отечественных автомобилей. 2007 г. в очередной раз стал рекордным. К концу года иномарки занимали уже почти две трети рынка, а ежемесячный объем их реализации превысил отметку в 100 тыс. машин. Увеличение импорта автомобильной техники стало важнейшим фактором стремительного роста импорта вообще (и машиностроения в особенности), который наблюдался в начале XXI в. (см. рис. 7).

Бывшие в употреблении иностранные автомобили. После кризиса 1998 г. ввоз подержанных иномарок резко сократился: люди были не готовы тратить деньги на их обслуживание и ремонт. По мере роста потребительских доходов импорт подержанных иномарок рос, причем повышалась и их средняя цена. В 2002 г. на рынке подержанных иномарок наблюдался бум, связанный с ожиданием введения запретительных пошлин на импорт бывших в употреблении иностранных автомобилей. Как следствие, рынок был перенасыщен, что в совокупности с отмеченным увеличением импортных пошлин на подержанные иномарки привело к резкому сокращению данного сегмента в 2003 г.

[11] О причинах и последствиях дефолта 1998 г. в Российской Федерации см.: *Илларионов А.* (1998). Как был организован российский финансовый кризис // Вопросы экономики. № 11–12; *Илларионов А.* (1999). Мифы и уроки августовского кризиса // Вопросы экономики. № 10–11.



	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Экспорт всего	78,2	85,2	85,1	71,3	72,9	103,0	99,9	106,7	133,6	181,6	241,2	274,5	316,5
Импорт всего	46,7	46,5	53,1	43,6	30,3	33,9	41,9	46,2	57,3	75,6	98,6	144,5	198,1
Импорт машиностроения	15,7	14,9	16,7	15,5	10,0	10,6	14,2	16,7	21,4	31,1	43,4	62,8	90,1
Импорт автомобильной техники	2,5	2,5	2,5	2,0	1,1	1,2	2,0	2,4	3,8	7,2	10,4	15,6	25,0

***Рис. 7*. Динамика российского экспорта и импорта в 1995–2007 гг.**
Источник: АСМ-Холдинг

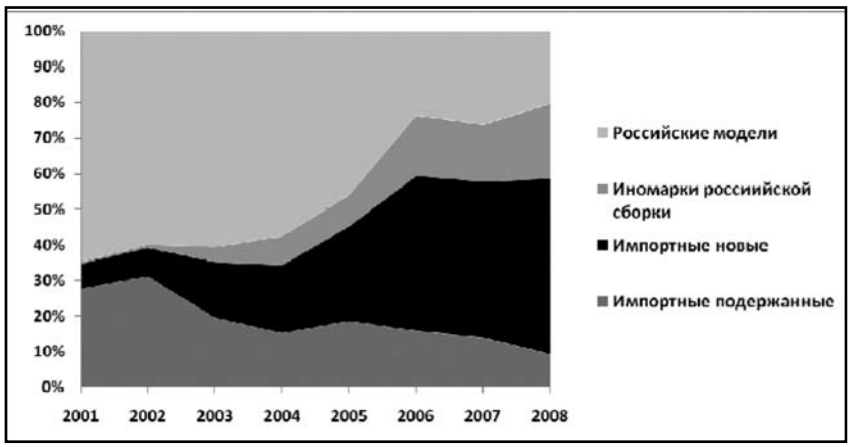


***Рис. 8*. Динамика структуры рынка легковых автомобилей, 2001–2008 гг.**
Источник: АСМ-Холдинг

Если посмотреть на динамику подержанных автомобилей, то видно, что идет замещение этого сегмента сегментом новых иностранных автомобилей (см. рис. 8). Уже сейчас основная доля подержанных иномарок принадлежит праворульным японским автомобилям. Объемы поставки подержанных автомобилей из Европы и Америки в последнее время уменьшились в несколько раз. А поток легковых автомобилей из Японии (который идет через дальневосточную таможню) остался на стабильном уровне в объеме около 200 тыс. автомобилей в год. В дальнейшем машины распределяются по территории России по принципу: чем дальше от восточной границы, тем меньше праворульных машин.

Основным факторами, влияющими на объемы продаж автомобильной техники в стоимостном выражении, являются объемы продаж в натуральном выражении, структура продаж по маркам автомобилей и рыночные цены, причем последние определя-

ются как величиной спроса, так и уровнем инфляции, а при измерении цен в долларовом выражении — и курсом доллара[12].

Цены, полученные путем деления объемов производства в стоимостном выражении на соответствующие объемы в натуральном выражении, приведены в таблице 4.

Таблица 4

Средние текущие цены продаж автомобильной техники на внутреннем рынке, тыс. долл.

Автомобильная техника	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Легковые автомобили	4,98	5,42	6,10	6,64
Российского производства, всего:	3,02	3,26	4,01	5,65
— отечественные марки	2,96	3,16	3,65	4,95
— иномарки российской сборки	12,42	10,72	9,61	10,41
Иномарки зарубежного производства, всего:	8,75	8,82	9,92	8,10
— новые	16,36	16,50	17,35	11,67
— бывшие в эксплуатации	7,00	7,00	6,30	5,52

Источник: Автостат

Для легковых автомобилей в период с 2004 по 2007 г. был в целом характерен рост цен, обусловленный прежде всего их ростом на машины отечественных марок, при некотором уменьшении цен на иномарки российской сборки[13] и иномарки зарубежного производства.

Таблица 5

Средние сопоставимые цены продаж автомобильной техники на внутреннем рынке, тыс. долл.

Автомобильная техника	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Легковые автомобили	4,98	4,84	4,96	4,99
Российского производства, всего:	3,02	2,91	3,26	4,25
— отечественные марки	2,96	2,82	2,97	3,72
— иномарки российской сборки	12,42	9,57	7,81	7,83
Иномарки зарубежного производства, всего:	8,75	7,88	8,07	6,09
— новые	16,36	14,73	14,11	8,77
— бывшие в эксплуатации	7,00	6,25	5,12	4,15

Источник: Автостат

В заключение отметим, что известное сдерживание роста курса доллара и наблюдаемые инфляционные процессы оказывают заметное влияние на динамику всеобщего удорожания[14].

Важнейшей характеристикой внутреннего рынка является динамика его структуры по классам автомобилей. Структура рынка легковых автомобилей, представленная в таблице 6, показывает, что основная часть их продаж (свыше 50%) неизменно при-

[12] Отсутствие развернутых данных об объемах продаж по конкретным маркам машин отечественного и зарубежного производства не позволяет проанализировать динамику цен в разрезе отдельных марок, в связи с чем нижеследующий анализ выполнен на основе усредненных цен, рассчитанных в разрезе видов автомобильной техники и выделенных сегментов рынка. При таком подходе хотя и появляется определенная погрешность, но общие тенденции изменения цен будут в основном улавливаться правильно.

[13] Большие скачки цен на иномарки российской сборки, по-видимому, объясняются небольшими объемами выпуска и изменением структуры производства по маркам.

[14] Поэтому цены, отраженные в таблице 5, были пересчитаны в сопоставимые путем их перевода в рублевое выражение и деления на индексы роста цен на непродовольственные товары, взятые нарастающим итогом по отношению к 2004 г.

ходится на класс *C*[15]. При этом в последние 2 года существенно возросла реализация машин класса *B* при одновременном сокращении доли машин классов *D* и *E*. Доля автомобилей класса *SUV* сохраняется достаточно стабильными при медленном росте. Доли классов *A, F*+S и *MPV* пока незначительны, классы *F+S* и *MPV* имеют определенную тенденцию к увеличению, в отличие от сокращающегося класса *A*.

Таблица 6

Структура рынка легковых автомобилей по классам, %

Классы	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Класс A	2,6	4,1	4,6	4,0	4,4	4,7	4,2	4,2	3,0
Класс B	1,1	0,2	0,3	1,1	1,3	1,3	2,1	8,5	18,3
Класс C	44,9	61,2	58,8	58,2	56,2	59,9	56,5	63,0	51,7
Класс D	15,5	6,8	7,4	12,1	13,9	12,0	14,2	4,5	5,4
Класс E	19,7	14,7	15,0	9,6	10,0	8,1	8,9	5,1	4,7
Класс F+S	0,7	0,5	0,6	0,6	0,9	0,7	0,7	0,2	0,3
Класс SUV	14,5	12,2	12,8	13,9	12,6	12,5	12,3	13,1	14,3
Класс MPV	0,8	0,2	0,5	0,6	0,7	0,7	1,0	1,3	2,1

Источник: РБК

Это приводит к позиционированию новых автомобилей на российском рынке в ценовом сегменте 6–14 тыс. долл. Если в 2004 г. границей массового спроса была стоимость автомобилей 8 тыс. долл., то в 2005 г. уже 9 тыс. долл. Причем смещение происходило приблизительно на 12,5% в год.

С ростом доходов населения увеличиваются покупки гражданами Российской Федерации более дорогих машин. Однако по-прежнему продажи новых иномарок на 1 млн населения в России заметно отставали от других развивающихся рынков, и даже от менее развитых стран с переходной экономикой. Если в Словении на 1 млн населения в 2007 г. покупали почти 30 тыс. автомобилей в год, а в Португалии и Греции — свыше 20 тыс., то в России — менее 12 тыс. На тот период мы опережали по этому показателю лишь Латвию, Словению, Польшу, Украину и Белоруссию (см. рис. 9).

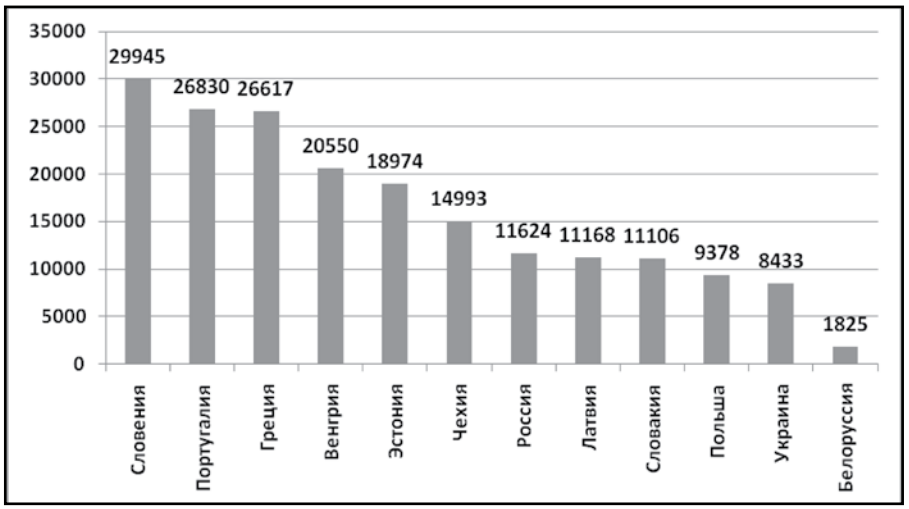


Рис. 9. **Продажи новых иномарок на 1 млн населения — сопоставление с другими странами**
Составлено по: PWC

[15] Классификация легковых автомобилей: класс *A* — особо малый, класс *B* — малый, класс *C* — низший средний, класс *D* — средний, класс *E* — высший средний и люкс, класс *F* — представительский, класс *MPV* — минивены и универсалы, класс *SUV* — полноприводные внедорожники.

Ориентация на иномарки, наметившаяся в начале XXI в., привела к тому, что доля автомобилестроения в отечественной промышленности по основным экономическим показателям уменьшалась. Если в 2001 г. доля автомобилестроения составляла в общем объеме промышленного производства 3,9%, то в 2007 г. только 3,7%. В этот период доля автомобилестроения уменьшилась и в машиностроении в целом: с 25,6 до 21%. Не росла и численность работающих в этой отрасли. Если в 2001 г. доля численности работающих в автомобильной отрасли составляла 5,1%, то в 2007 г. только 4,8%. Медленнее, чем в других отраслях промышленности (и в промышленности в целом), росли инвестиции в основной капитал. Если в 2001 г. они составляли 3,2%, то в 2007 г. только 2,0%. Обращает на себя внимание низкая эффективность труда в отрасли.

Численность работающих составляла 4,8%, тогда как доля в общем объеме промышленного производства 3,7%, а в инвестиции 2,0%. Таким образом, отдача от работающих была меньше их численности. Более того, отмеченная негативная тенденция была характерна для всех семи лет, предшествующих кризису (см. табл. 7). Это означает, что неблагоприятная тенденция развития отечественной автомобильной промышленности до сих пор не преодолена.

Таблица 7

Доля автомобилестроения в промышленности по основным экономическим показателям, %

Показатели		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Численность работающих	вся промышленность	5,1	5,0	4,9	4,9	5,0	4,9	4,8
	машиностроение	14,0	13,9	13,8	14,0	14,2	14,0	13,8
Объем промышленного производства	вся промышленность	3,9	4,1	3,9	4,0	3,9	3,7	3,7
	машиностроение	25,6	25,1	23,9	23,4	22,2	21,0	21,0
Инвестиции в основной капитал	вся промышленность	3,2	2,8	1,8	1,8	2,2	2,2	2,0
	машиностроение	33,0	29,4	23,5	24,3	25,9	28,4	н/д

Источник: Российский статистический ежегодник, 2007 г.

Все это приводит к тому, что Россия до сих пор сильно отстает от передовых стран (например, Германии) и даже всех членов Евросоюза по доле продукции автомобилестроения в ВВП (см. рис. 10).

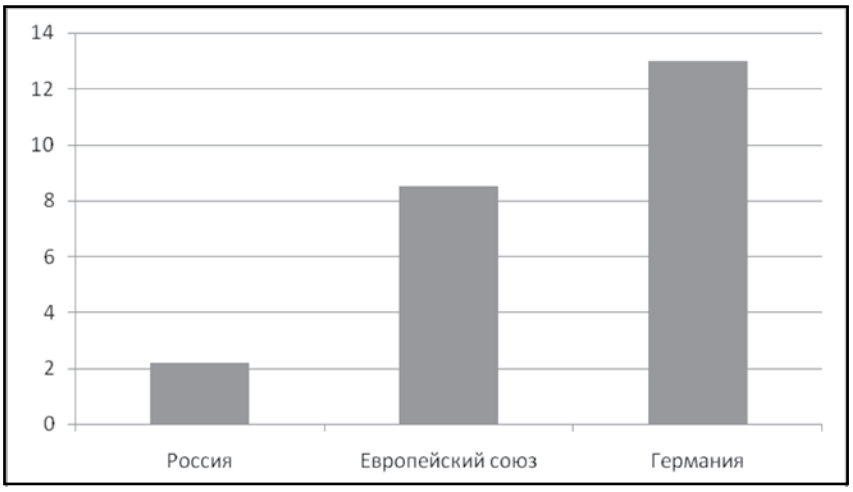


Рис. 10. **Доля продукции автомобилестроения в ВВП, %**

ПАРК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ

Развитие парка автотранспортных средств определяется действием двух основных составляющих: числом приобретенных машин и числом машин, выбывших из эксплуатации. В таблице 8 приведены данные, отражающие тенденцию парка по видам автотранспортных средств, а также динамику продаж и выбытия[16].

Таблица 8

Динамика парка автотранспортных средств

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Легковые автомобили, млн. шт.						
Наличие на конец года, всего	18,82	19,72	20,35	21,23	22,47	23,38
Прирост общего кол-ва за год	1,19	0,9	0,63	0,88	1,24	0,91
Продажа	1,34	1,06	1,09	1,43	1,43	1,39
Выбытие	0,15	0,16	0,46	0,55	0,19	0,48
Продажа к наличию на начало года, %	7,6	5,6	5,5	7,0	6,7	6,2
Выбытие к наличию на начало года, %	0,8	0,8	2,3	2,7	0,9	2,1

Источник: ИНП РАН

По официальным данным, ежегодное пополнение парка легковых автомобилей составляло в среднем от 5,5 до 7,0%. При этом выбытие, как свидетельствует статистика, было существенно меньше. Однако, по нашему мнению, выбытие было заметно выше. Такое расхождение объясняется тем, что до недавних пор владельцы легковых автотранспортных средств не были заинтересованы в снятии их с учета в случае их полной непригодности к дальнейшей эксплуатации.

Ситуация коренным образом изменилась после передачи функций по сбору транспортного налога от ГИБДД Федеральной налоговой службе при Министерстве финансов Российской Федерации. В результате 2006 и 2007 гг. стали периодами достаточно интенсивного выбытия автомобилей, которое явилось документальным оформлением уже давно свершившегося факта. Весьма вероятно, что этот процесс еще не закончился и ускоренное выбытие будет наблюдаться еще один-два года.

Обратим также внимание, что 2004 и 2005 гг. тоже были периодами наиболее интенсивного выбытия машин, что, на наш взгляд, в данном случае объясняется наведением более строгого порядка с учетом автомобилей в процессе создания компьютерных учетных баз данных. Вместе с тем следует сказать, что среднегодовое выбытие на уровне 2% соответствует среднему сроку эксплуатации автомобилей в 50 лет, т.е. явно противоречит действительности. Отсюда напрашивается вывод, что реальный парк легковых автомобилей сегодня заметно меньше, чем получается по данным ГИБДД.

Подтверждением этому могут служить результаты ежегодно проводимого технического осмотра, в соответствии с которым исправными признаются лишь 70–73% автомобилей[17], в то время как технический осмотр не проходят 6–7% машин, остальные же, свыше 20%, для контроля вообще не представляются.

Структура парка автотранспортных средств по производителям и маркам приведена в таблице 9.

[16] Объем выбытия рассчитан как разница между объемом продаж и приростом парка за год.

[17] Объективно эта цифра должна быть еще ниже, поскольку, как известно, определенная часть автовладельцев получает талон техосмотра без прохождения необходимого контроля

Таблица 9

Структура парка автотранспортных средств по предприятиям-производителям, %

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Легковые автомобили							
Всего	100	100	100	100	100	100	100
ВАЗ	48,4	48,9	51,0	51,9	52,7	50,7	50,6
АО «Москвич»	16,9	15,6	15,0	14,2	13,3	11,3	10,1
ГАЗ	5,5	4,7	3,0	2,9	2,8	3,9	3,7
УАЗ	3,2	3,2	3,2	3,3	3,2	3,0	2,9
ЗАЗ	9.0	8,1	7,8	7,3	6,5	5,7	5,0
Прочие	4,8	5,0	5,1	4,9	5,4	8,8	9,6
Иномарки	12,2	14,5	14,9	15,5	16,1	16,6	18,1

Источник: ИНП РАН

Динамика этой структуры характеризуется:

- наиболее весомой (около половины всех автомобилей) и медленно нарастающей долей машин, изготовленных на ВАЗе;
- неуклонным (и довольно быстрым) сокращением доли машин, изготовленных АО «Москвич» и украинским ЗАЗом;
- почти стабильной долей машин, произведенных ГАЗом;
- незначительной и к тому же уменьшающейся долей машин УАЗа;
- весомой и быстро увеличивающейся долей иномарок.

Следует сказать, что последний факт является наиболее важным, поскольку отражает последствия завоевания российского рынка импортными автомобилями. Примечательно, что увеличение доли машин, выпущенных ведущим отечественным производителем — ВАЗом, существенно меньше прироста доли иномарок.

Структура парка автотранспортных средств по классам. С точки зрения определения перспектив развития автомобильного производства, особый интерес представляет анализ динамики парка автомобильной техники в разрезе различных классов. Структура парка легковых автомобилей (см. табл. 10) показывает, что почти две трети всех машин приходится на класс *C*. Значительно меньшие доли имеют классы *SUV*, *D*, *E*, *B*. Доля остальных классов незначительна. Структура по годам является достаточно устойчивой, однако на некоторые тренды стоит обратить внимание, в частности, на сокращение доли класса *B* и рост доли классов *C*, *D*, *A* и *MPV*.

Таблица 10

Структура парка легковых автомобилей по классам, %

Классы легковых автомобилей	2004	2005	2006	2007
A	0,9	1,1	1,3	1,4
B	7,3	6,6	6,1	5,4
C	63,7	63,7	64,3	64,7
D	8,0	8,0	8,2	8,4
E	9,0	9,2	8,9	9,0
F	0,2	0,2	0,2	0,3
SUV	10,8	11,0	10,7	10,5
MPV	0,1	0,2	0,2	0,3
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: ИНП РАН

Структура парка автотранспортных средств по типам владельца. Анализируемая структура в разрезе видов автомобильной техники представлена в таблице 11. Приведенные данные показывают, что подавляющее большинство легковых автомобилей (свыше 94 %) сосредоточено у населения. Более того, с учетом реальной ситуации, характеризующейся приобретением машин отдельными физическими лицами на средства подопечных им организаций, указанная доля должна быть еще несколько увеличена.

Таблица 11

Парк автотранспортной техники по типам владельца, %

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Легковые автомобили							
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Физические лица	94,1	94,4	94	93,8	94,1	94,1	94,4
Юридические лица	5,9	5,6	6,0	6,2	5,9	5,9	5,6

Источник: ИНП РАН

Изменение парка легковых автомобилей в России показано на рисунке 13. Если в 1993 г. иномарки составляли 18,6% парка легковых автомобилей, то в 2006 г. уже 28,2%.

Несмотря на то что распределение парка автомобилей по территории Российской Федерации кажется неравномерным (см. рис. 11), в действительности оно отражает пропорции регионов по населению (см. табл. 12). Небольшое исключение составляет лишь Центральный регион, в котором процент автомобилей выше численности населения. Наоборот, в Южном и Сибирском ситуация противоположна. Здесь процент автомобилей ниже численности населения. Однако эти расхождения не слишком значительны.

Рис. 11. **Распределение парка автомобилей**

Примечание: по федеральным округам на 01.01.2007 г. (тыс. шт.)
Общее количество автомобилей — 31 851

Таблица 12

Численность легковых автомобилей и населения по федеральным округам (на 1 января 2007 г. %)

	Центральный	Приволжский	Южный	Сибирский	Северо-Западный	Уральский	Дальневосточный	Российская Федерация
Численность автомобилей	29,1	20,0	13,6	12,1	10,7	9,5	5	100
Численность населения	26	21	16	14	10	9	5	100

Возрастная структура парка автотранспортных средств. Структура, характеризующая возрастной состав парка по видам автомобильной техники, представлена в таблице 13. Как следует из приведенных данных, с течением времени старение парка нарастает, причем по всем видам транспортных средств. Наиболее велика доля машин в возрасте старше 10 лет по грузовым автомобилям, но, учитывая их продолжительный нормативный срок службы, это вовсе не говорит об их самом худшем техническом состоянии.

Таблица 13

Возрастная структура парка автотранспортных средств, %

	2003	2004	2005	2006	2007
Легковые автомобили					
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Менее 5 лет	20,0	20,6	21,4	19,5	19,6
От 5 до 10 лет	32,7	32,2	32,3	30,9	30,5
Более 10 лет	47,4	47,2	46,3	49,6	49,9

Источник: данные ГИБДД

Не будет преувеличением сказать, что самая критичная ситуация сегодня сложилась с легковыми автомобилями, наметившиеся в начале текущего десятилетия положительные тенденции были нарушены ажиотажным спросом на подержанные импортные машины, сложившимся в 2005 г. и обусловленным ожидаемым увеличением ставок таможенных пошлин на иномарки старше 5 лет. Хотя в 2006 г. парк легковых автомобилей изрядно пополнился новыми машинами, доля самых старых машин в 2007 г. не только не сократилась, а еще более увеличилась. Это стало следствием перехода состоящих на учете автомобилей из одной возрастной группы в другую.

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

Рынок легковых автомобилей России в привычном понятии включает в себя все новые и бывшие в употреблении легковые автомобили. Однако такое слишком общее определение границ рынка не позволит произвести его детальный анализ. Современный автомобильный рынок сильно неоднороден по своей структуре и совершенно разные тенденции присущи его составным частям.

В качестве показателя, который мог бы научно обоснованно позволить разбить неоднородный автомобильный рынок России на однородные подрынки, пригодные для экономического анализа (который мог бы стать неким аналогом разрыва цепи товарных субститутов) нами предложено рассмотреть стоимостные объемы рынков новых отечественных автомобилей и иномарок в ценовом сегменте до 15 тыс. долл. США. Выбор именно этого ценового сегмента обусловлен тем, что в него попадают все отечественные автомобили. При появлении существенного различия данных величин для соседних ценовых сегментов можно говорить о необходимости рассмотрения данных подрынков автономно друг от друга.

Анализ современного автомобильного рынка России показал, что разрыв в цепи товарных субститутов (существенное различие стоимостных объемов рынков) найден на границе рынка отечественных автомобилей и рынка иномарок, в том числе собранных на территории России (см. табл. 14). Именно эти подрынки, соответственно, и стоит рассматривать отдельно друг от друга. Спрос по ценовым сегментам внутри каждого из этих подрынков распределен гораздо более равномерно (отсутствует резкий разрыв в цепи товарных субститутов), что позволяет ограничиться разбиением только на выделенные два подрынка. Изучение автомобильного рынка России с разбиением на эти два подрынка обладает рядом существенных преимуществ:

- именно эти два подрынка обладают принципиально разными тенденциями, объяснение причин которых представляет особый интерес для данного исследования;
- при таком разделении рынок новых отечественных автомобилей будет являться отраслевым, а рынок иномарок будет отражать иностранную конкуренцию отечественному отраслевому рынку, в то время как сам в данном контексте не будет рассматриваться отраслевым.

Таблица 14

Спрос на легковые автомобили в ценовом сегменте до 15 тыс. долл. США, млн долл. США

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Отечественные автомобили	3842	3630	4320	5125	5431	5602
Иномарки	378	967	1376	2027	2898	4581

Источник: обработанные данные Автостата

Не углубляясь в расчеты различных показателей (индекс концентрации, индекс Херфиндаля — Хиршмана, индекс энтропии, дисперсия рыночных долей и логарифмов рыночных долей), которые более востребованы при микроэкономическом анализе и выходят за рамки данного исследования, ограничимся лишь простым подсчетом различных комбинаций марка — модель автомобиля для выделенных двух подрынков.

Таблица 15

Количество различных комбинаций марка — модель автомобиля на российском рынке

Концентрация рынка	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Отечественные а/м	6/28	6/30	5/29	5/30	5/29	5/28	4/25
Иномарки	29/>60	32/>80	32/>100	39/>140	42/>170	51>220	54>400

Источник: собственные расчеты

Из результатов данного подсчета (см. табл. 15) видно, что рынок иномарок является гораздо менее сосредоточенным, чем рынок отечественных автомобилей со всеми вытекающими последствиями. Также характерна губительная тенденция рынка отечественных автомобилей к еще большей концентрации.

Согласно парадигме «структура-поведение-результат»[18], монопольная власть находится в прямой зависимости от концентрации. Однако связь эта не прямолинейна. Существует множество других факторов — нестратегические факторы рыночной структуры, поскольку они не зависят от сознательных действий фирм, которые определяют поведение и монопольную власть фирм, действующих на рынке. К основным нестратегическим барьерам входа на рынок относятся:

- положительная отдача от масштаба и минимально эффективный выпуск. Они создают объективные барьеры входа для потенциальных конкурентов благодаря преимуществу крупных производителей в издержках. Показателем, характеризующим барьеры входа, вызванные положительной отдачей от масштаба, служит так называемый минимально эффективный выпуск. Минимально эффективный выпуск — это такой объем выпуска, при котором положительная отдача от масштаба сменяется постоянной или убывающей, фирма достигает минимального уровня долгосрочных средних издержек. Показатель минимально эффективного объема выпуска обычно определяется не в единицах, характеризующих количество, а в отношении МЭВ к емкости рыночного спроса или отраслевому объему выпуска;
- вертикальная интеграция (предполагает, что фирма, действующая на данном рынке, является также собственником либо ранних стадий производственного процесса (интеграция первого типа — интеграция ресурсов), либо поздних стадий (интеграция второго типа, интеграция конечного продукта);
- диверсификация деятельности фирмы (диверсификация отражает распределение выпуска фирмы между разными целевыми рынками). Диверсифицированная фирма обычно обладает большими размерами, чем недиверсифицированная. В силу этого повышается минимально эффективный объем выпуска в отрасли, что затрудняет вход новых фирм, либо данная фирма обладает преимуществами в издержках, что также усиливает ее рыночную власть. Диверсификация деятельности позволяет фирме снизить риск хозяйствования, связанный с конкретным рынком. Диверсифицированная фирма более устойчива за счет способности компенсировать прибылью от деятельности на одном рынке возможные убытки, которые компания терпит на другом. Кроме того, сам факт наличия диверсифицированной компании в отрасли отпугивает потенциальных конкурентов, поскольку они знают о ее возможностях вести конкурентную борьбу дальше и более жесткими методами.

[18] В мировой экономической науке существует два подхода к изучению отраслевой организации экономики: подход с точки зрения парадигмы «структура — поведение — результат» и подход с точки зрения теории цен. Параметры, определяющие отрасль в рамках концепции «Структура — Поведение — Результат», заданы в таблице:

Элементы концепции	Определяющие параметры
Структура отрасли	Количество продавцов и покупателей, барьеры входа-выхода, технология, дифференциация продукта, эластичность спроса (прямая, перекрестная), вертикальная интеграция, диверсификация производства
Поведение предприятия	Стратегия: ценовая, продуктовая, рекламная, инвестиционная, юридическая практика
Результат финансово-хозяйственной деятельности	Общественное благосостояние, эффективность размещения ресурсов, НТП, справедливость

Структура отрасли определяет возможности для выбора стратегии поведения предприятия, которая выражается в его ценовой, продуктовой, рекламной, инвестиционной политиках и юридической практике.

На автомобильном рынке диверсификация деятельности фирмы может означать выпуск одним производителем автомобилей разных классов, размеров. Для наглядности существенного различия отечественных автомобилей и иномарок и по этому показателю сравним количество классов (типоразмеров), в которых присутствует единственный диверсифицированный отечественный производитель АвтоВАЗ (у других производителей диверсификация по легковым автомобилям отсутствует) и несколько иностранных производителей, продающих свою продукцию в России. Результаты сравнения приведены в таблице 16.

Таблица 16

Модельный ряд некоторых производителей (по классам)

Класс	АвтоВАЗ	ГАЗ	УАЗ	Hyundai	Toyota	Ford
Класс A				+	+	+
Класс B	+			+	+	+
Класс C	+			+	+	+
Класс D				+	+	+
Класс E		+		+	+	
Класс F						
Класс SUV	+		+	+	+	+
Класс MPV				+	+	+

Источник: РБК

Единственным более-менее диверсифицированным отечественным производителем является АвтоВАЗ. У других производителей диверсификация по легковым автомобилям вообще отсутствует.

В последние несколько лет начали активно развиваться автосборочные предприятия на территории России. Такой вариант предоставляет иностранным производителям существенные налоговые льготы;

- институциональные барьеры входа на рынок и выхода с рынка (институциональные барьеры входа на рынок и выхода с рынка могут служить существенными преградами, предотвращающими вход на рынок потенциальных конкурентов). К институциональным барьерам входа на рынок следует отнести систему лицензирования деятельности фирм, систему государственного контроля над ценами, над уровнем доходности. Государственное ценообразование на товар или ограничение доходности фирмы могут приводить к появлению неявных затрат, выраженных в потере части чистой прибыли.

Более подробно остановимся на дифференциации продукта на рынке легковых автомобилей в России.

Дифференциация продукта создает дополнительные барьеры для вхождения в отрасль, поскольку создает притягательность конкретной марки продукта для отдельной категории потребителей (так называемая «приверженность марке» — *brand loyalty*), в результате чего новым фирмам приходится преодолевать стереотипы поведения потребителей. Особенно сложно приходится новым фирмам в условиях агрессивной рекламы уже действующих на рынке компаний: минимально эффективный объем выпуска должен возрасти за счет того, что постоянные издержки растут вследствие включения в них дополнительных расходов на рекламу. Таким образом, в условиях дифференциации продуктов фирмам приходится затрачивать дополнительные ресурсы на создание и поддержание имиджа своей компании.

Важной частью дифференциации продукта является репутация фирмы. Она служит одним из важнейших, хотя и не единственным, сигналом о добросовестности про-

давца. Репутация может рассматриваться в качестве барьера входа в отрасль, дающего действующим в отрасли фирмам возможность осуществлять монопольную власть.

Фирма, входящая на такой рынок, стоит перед необходимостью значительных инвестиций в репутацию (доброе имя). Для успешной деятельности фирма должна предоставить покупателю убедительную информацию о том, что ее продукция является качественной. В целях решения этой задачи фирмы используют рекламные кампании, весьма существенные ценовые скидки в начальный период деятельности на рынке, предоставляют покупателям более надежные и продолжительные гарантии на продаваемую продукцию. Все это вызывает дополнительные издержки для новой на конкретном рынке фирмы, которые можно рассматривать как инвестиции в имидж компании.

Все рынки в экономике делятся на две большие группы. К первой группе относятся рынки однородных продуктов. На таких рынках товары разных производителей являются совершенными заменителями. Конкурентоспособность товаров зависит главным образом от цены продавца. Примерами рынков с однородным продуктом могут служить рынки биржевых товаров — и в особенности рынки ценных бумаг (рынок ГКО, рынок валютных фьючерсных контрактов и т. д.). К другой группе относятся рынки неоднородных или дифференцированных продуктов. Дифференциация продукта тем выше, чем менее совершенными заменителями служат товары разных продавцов на рынке. Основой дифференциации служат субъективные предпочтения потребителей: продукты дифференцированы только потому, что сами покупатели рассматривают различные марки товаров как разные товары. Если потребительские характеристики двух марок автомобилей идентичны, но потребители считают, что они различны, то с точки зрения экономического анализа рынок, включающий продавцов этих двух марок автомобилей, будет рынком дифференцированного продукта. Если же, напротив, две марки телевизора существенно отличаются друг от друга по своим характеристикам, но потребители рассматривают их в качестве одного и того же товара, то, с точки зрения экономиста, рынок будет являться рынком однородного товара.

По мере роста дифференциации продукта масштабы и значения ценовой конкуренции снижаются; напротив, неценовые методы конкуренции — качество товара, обновление продукта, рекламные кампании, торговые марки — все в большей степени определяют конкурентоспособность товара фирмы.

Дифференциация продукта может быть связана с двумя обстоятельствами: различием потребительских характеристик товаров, удовлетворяющих разные вкусы, и различием качества товаров, удовлетворяющих одинаковые вкусы. Первый тип дифференциации продукта носит название горизонтальной дифференциации, второй тип — вертикальной дифференциации. Иными словами, для горизонтально дифференцированных рынков характерна конкуренция по качеству (покупатель решает оптимизационную задачу качество/цена→max, при ограничении цены, которую он готов потратить на приобретение нового автомобиля, то есть, из стоящих одинаково автомобилей, покупатель выбирает, по его мнению, наиболее качественный), а для вертикально дифференцированных — конкуренция по цене (если в первом случае конкурентами являются автомобили одного ценового уровня, то здесь покупатель рассматривает альтернативы из соседних ценовых сегментов, решая для каждого из них оптимизационную задачу Δкачество/Δцена→max, при ограничении цены, которую он готов потратить на приобретение нового автомобиля, а также минимально приемлемого для покупателя уровня качества). Иными словами, оправдана ли переплата некоторой суммы денег на приобретение более дорогого автомобиля. Выбрав таким образом ценовой сегмент, покупатель затем в нем выбирает модель автомобиля по схеме, описанной выше.

В действительности на товарных рынках существуют оба типа дифференциации продукта, однако преобладание того или иного из них показывает различное влияние на развитие конкуренции и положение фирм. Выбором потребителя на этих рынках управляют различные факторы: в условиях горизонтальной дифференциации выбор определяется приверженностью той или иной марке, в условиях вертикальной дифференциации —уровнем дохода и платежеспособного спроса на товар. Соответственно, конкурентоспособность товаров на рынках горизонтальной дифференциации в наибольшей степени зависит от соответствия предпочтениям потенциальных клиентов, на рынках вертикальной дифференциации — от уровня цены товара. Рост платежеспособного спроса на рынке горизонтально дифференцированного продукта ведет к увеличению разнообразия вкусов и предпочтений, к входу на рынок новых фирм и соответствующему снижению концентрации продавцов. Напротив, снижение платежеспособного спроса приводит к уменьшению числа торговых марок и фирм-продавцов на рынке. Рынок с вертикально дифференцированным продуктом иначе реагирует на изменение платежеспособного спроса: его рост приводит к вытеснению низкокачественных товаров высококачественными, так что концентрация продавцов и их монопольная власть увеличиваются.

Рассматривая рынок легковых автомобилей на модельном уровне с точки зрения дифференциации/конкуренции, в разрезе двух выделенных подрынков можно также обнаружить их существенные противоречия:

- рынок отечественных автомобилей. Характерной и особенно губительной особенностью данной группы является отсутствие внутрисегментовой конкуренции (по качеству) среди новых автомобилей одинакового класса (прежде всего размерного) от разных производителей. Покупатель лишен возможности выбора наиболее качественного автомобиля (по его мнению) в рамках одной ценовой ниши. Единственным примером внутрисегментовой конкуренции можно было бы считать «Волгу» и «десятое семейство» ВАЗа. Однако, стоящие примерно одинаково, они вряд ли являются конкурентами; во-первых, по причине их разных типоразмеров, а во-вторых, по причине абсолютно разных подходов к автомобилестроению, пропагандируемых заводами: потенциальный покупатель ВАЗа никогда не обратит свой взор на «Волгу», и наоборот. Для отечественных автомобилей конкурентами по качеству могут являться только подержанные иномарки. Таким образом, данный сегмент рынка является достаточно монополизированным со всеми вытекающими отсюда последствиями;
- рынок иномарок. Здесь наблюдается совершенно иная картина. В полной мере присутствуют как внутрисегментовая конкуренция (по качеству), так и межсегментовая (по цене).

Основной проблемой для отечественного автопрома является то, что выбор в его пользу обусловлен только финансовыми ограничениями покупателя, а не приверженностью к марке (действует только конкуренция по цене), поскольку по качеству, потребительским характеристикам отечественные автомобили уже давно проигрывают зарубежным аналогам. Однако и этот главный козырь отечественных автомобилей (цена) в последнее время все более теряет свою силу. В последние несколько лет значительно изменился ряд макроэкономических факторов. Причем практически все они поменялись не в пользу отечественных производителей. Ежегодный рост тарифов и инфляция приводят к постоянному росту себестоимости производства по традиционным отечественным технологиям. С начала 2000-х гг. цены на российские модели выросли на 70–75%. За счет откровенно протекционистских мер примерно на столько же выросли цены подержанных иномарок. При этом цены на новые иномарки фактически

остались на прежнем уровне. Ежегодный рост доходов населения и постоянно растущая относительная доступность новых иномарок приводят к увеличению массового интереса и, соответственно, спроса на них. В последние 2–3 года включились в работу и банковские учреждения, предлагая все более интересные схемы автокредитования.

Рис. 12. **Автокредитование в России**

Развитие системы автокредитования происходит по трем направлениям: снижение процентной ставки, снижение обязательного минимального платежа, увеличение срока выдачи кредита. Помимо количественных изменений существенно упростилась процедура оформления кредита. Все эти условия привели к увеличению доли автомобилей, проданных в кредит, менее 5% в 2001 г. до 25–35% (по разным оценкам) в 2007 г. (см. рис. 12). При этом есть существенные перспективы развития системы автокредитования. К примеру, в США продается в кредит около 80% автомобилей, а в Европе эта цифра составляет свыше 50%.

Развитие системы автокредитования воздействует как на объем совокупного спроса (смещение выбора в пользу более ранней покупки), так и на его структуру (трансформация выбора покупателя в пользу более дорогого/качественного автомобиля по отношению к более дешевому, или в пользу нового автомобиля по отношению к бывшему в употреблении (кредитные схемы на приобретение нового автомобиля выгоднее)). В этом смысле показателен тот факт, что в том числе за счет развития автокредитования существенно снизилась доля продаж бывших в употреблении автомобилей.

Возвращаясь к разбиению автомобильного рынка на отечественные и иномарки, следует констатировать факт неравномерного распределения кредитных средств по этим группам — большая часть кредитов идет на покупку иномарок.

Рынок автокредитования интересен банкам по следующим основным причинам:

- кредиты на покупку автомобиля в абсолютном большинстве являются обеспеченными, поэтому характеризуется более низкими размерами просроченной задолженности;
- ожидалось, что к 2010 г. рынок автокредитования будет развиваться более низкими, чем в 2004–2007 гг., темпами, однако в ближайшие нескольких лет продукт будет обеспечивать банковским структурам стабильно высокие объемы выданных кредитов;
- стабильный рост рынка автокредитования обеспечивается растущей долей населения, готовой приобрести автомобиль в кредит, положительной динамикой автопродаж.

К факторам, способствующим росту рынка автокредитования в коммерческих банках, следует отнести: рост рынка автопродаж, наличие устойчивого постоянного спроса на автомобили, рост лояльности потребителей к банковской системе, наличие партнерских программ с автопроизводителями и страховыми компаниями, совершенствование технологичности автокредитов, изменение структуры автопарка в сторону более дорогих автомобилей.

Наоборот, в числе факторов, замедляющих рост рынка автокредитования через коммерческие банки срециалисты обычно называют: естественное постепенное насыщение рынка (предел насыщения рынка 50–60% от объема продаж новых машин), кредитование заемщиков через дочерние банковские структуры автопроизводителей, снижение срока пребывания кредита на балансе — по статистике 5-летний кредит «живет» на балансе банка 16–18 месяцев.

В то же время в начале XXI в. наметились перспективные тенденции развития рынка автокредитования. Не вдаваясь в подробности, назовем лишь основные из них:

- выход на рынок автокредитования дочерних структур производителей;
- снижение темпов роста рынка в силу его насыщения;
- снижение суммарного процентного дохода по автокредитам;
- снижение интереса универсальных банков к классическому автокредитованию в силу снижения общей рентабельности продукта:
- *снижение процентных ставок участниками рынка, которые контролируются автопроизводителями;*
- *увеличению комиссионных вознаграждений автосалонам;*
- *увеличение рисков в связи с тем, что конкуренция сместится в область неценовых параметров - банки будут вынуждены упрощать процедуру выдачи автокредитов.*

Однако самым скорбным для российского автопрома является не само отсутствие конкуренции с иномарками по качеству, а факт невозможности данного вида конкуренции как такового. Дело в том, что морально устаревшая структура действующих отечественных производств существенно отличается от структуры современных мировых производств. Различное влияние входа нового продавца, предлагающего новую комбинацию «цена/качество» на положение уже продающих свой товар фирм, объясняется разной зависимостью издержек на единицу продукцию от качества товара. Если средние издержки обнаруживают сильную зависимость от качества продукции (характерно для действующих отечественных автопризводств), сегментирование рынка, вызванное различием уровня дохода и платежеспособного спроса потенциальных покупателей, существенно ограничивает возможности конкуренции по качеству внутри ценовой категории. На рынке товара, технология производства которого такова, что зависимость издержек от качества относительно слаба, вход нового продавца может привести к почти полному вытеснению товара с более низким качеством.

В условиях рыночной экономики второй тип рынка является более конкурентоспособным, и получается, что попытки наладить на существующих мощностях выпуск отечественных марок автомобилей, которые могли бы серьезно конкурировать по качеству с иностранными аналогами, заранее обречены.

Таким образом, приведенная в предыдущих разделах статистика, отражающая ситуацию на российском рынке легковых автомобилей, может быть качественно объяснена найденным принципиальным различием между отечественными автомобилями и иномарками.

Помимо уже найденных многочисленных отличий в структуре рынков отечественных автомобилей и иномарок немаловажным будет отметить два разных типа

поведения игроков на рынке. Для предприятий, выпускающих отечественные автомобили, характерно пассивное поведение. С точки зрения теории отраслевых рынков оно заключается в том, что предприятие стремится максимально полно выполнить свои задачи и достичь своих целей в рамках внешних ограничений. В этом случае фирма может не обладать достаточной рыночной властью и, понимая свои возможности, довольствоваться малым. Но встречаются и другие примеры, когда, имея возможность изменить ситуацию, одна или несколько фирм упускают инициативу и теряют конкурентные преимущества.

Активное поведение, характерное для производителей иномарок, напротив, подразумевает стремление раздвинуть ограничивающие рамки для лучшего достижения. Формы активного поведения: реклама, НИОКР, диверсификация продукта, стратегические альянсы, слияния и поглощения и т. д.

Найденные выше противоречия в структуре рынков отечественных автомобилей и иномарок уже на данном этапе исследования могут являться качественными объяснениями разной динамики их развития.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОТРАСЛЕВАЯ ПОЛИТИКА

Эффективная организация отраслевых рынков в реальном мире невозможна без осуществления оптимальной промышленной политики государства. Именно деятельность государства определяет ту экономическую среду, в которой принимает решения современная фирма. Государство определяет правила, по которым совершаются деловые операции экономических агентов, оказывает воздействие на потоки товаров и ресурсов в экономике, поддерживает или препятствует той или иной деятельности индивидов и институтов экономической системы.

Обшей целью государственной отраслевой политики служит решение проблем, связанных с провалами рынка, для повышения общественного благосостояния. Основными концепциями, составляющими базис отраслевой политики, являются:

- ***экономическая эффективность.*** Конкуренция на товарных рынках не существует сама по себе целью, она лишь служит способом достижения экономической эффективности и выступает средством создания среды, благоприятствующей снижению издержек производства, созданию новых продуктов, новых видов деятельности, новых методов производства и организации, развития НИОКР, технического процесса и инноваций. Необходимым уровнем конкуренции служит тот, при котором обеспечивается достижение указанных частных целей. Следовательно, оптимальный уровень конкуренции, государственной отраслевой политики в целом и антимонопольной в частности меняется в зависимости от особенностей страны, периода ее экономического развития, места в мировом хозяйстве и многих других факторов;
- ***оптимизация поведения экономических агентов.*** Развитие конкуренции — это процесс, а не результат. Подмена самостоятельных решений экономических агентов государственным регулированием неэффективна из-за:
- эволюции рынков благодаря использованию частной информации, которой располагают только фирмы;
- внешних шоков, воздействия которых на экономическую систему трудно предугадать;
- невозможности в государственной политике учесть весь комплекс интересов экономических агентов.

Усилия государства по созданию конкурентной отраслевой структуры должны способствовать тому, чтобы субъекты экономики имели наиболее широкие возмож-

ности принимать самостоятельные решения. Применительно к товарным рынкам это означает создание условий, благоприятных для конкуренции, — прежде всего, снижение барьеров входа в отрасль путем развития рыночной инфраструктуры.

Выделяют два типа отраслевой политики: пассивную и активную.

Пассивная защитная отраслевая политика ставит основной целью борьбу с монополиями, деятельность которых приводит к неэффективному размещению ресурсов и создает потери общественного благосостояния. Непременной частью такой политики служит антимонопольное регулирование, контроль над горизонтальными и вертикальными слияниями и поглощениями.

Активная защитная отраслевая политика использует мероприятия, имеющие конкретную направленность, но в целях предотвращения тех или иных решений фирм. Примером может послужить протекционистская внешнеторговая политика, оказывающая существенное воздействие на развитие отраслевых структур. Страны Европейского Союза приняли подобную модель политики в 1970–1980 гг. под воздействием обострения конкуренции со стороны Японии и новых индустриальных стран на мировом товарном рынке.

Активная наступательная отраслевая политика характеризуется сочетанием конкретных, наряду с общими, и позитивных целей, и направленного воздействия государства на решения экономических агентов. Такова отраслевая политика в любой реформируемой экономике. Глубина и формы вмешательства государства в отраслевое развитие могут быть различны. Такая отраслевая политика оказывает наиболее существенное влияние — как положительное, так и отрицательное — на развитие экономической системы в целом.

Основная проблема российской автомобильной промышленности — низкая конкурентоспособность продукции[19]**.** Признаками этого являются: устаревший модельный ряд многих производителей, невыгодное соотношение «цена/качество» и меньшая прибыльность производства по сравнению с зарубежными конкурентами, и, в конечном счете, значительная доля импортной продукции на российском авторынке. Для повышения конкурентоспособности российского автопрома необходима его модернизация. Вследствие «давления импорта» радикальная модернизация отрасли силами самих российских производителей маловероятна. Необходимо государственное участие в этом процессе.

Возможны следующие направления деятельности государства в области модернизации автопрома:

- ускоренная либерализация автомобильного рынка, направленная на ужесточение конкуренции с зарубежными производителями, в ходе которой на рынке останутся только конкурентоспособные производства. Действия государства: упрощение условий доступа иностранных производителей на российский рынок, отказ от самостоятельной экономической политики. Основные риски: сокращение производства в автомобильной отрасли и смежных отраслях, потеря рабочих мест (в том числе на градообразующих предприятиях);
- активное государственное регулирование автомобильной промышленности, направленное на ее модернизацию. Действия государства: стимулирование инноваций в автопроме, развитие производства и поддержка сбыта продукции в стране и за рубежом. Основные риски: возникают дополнительные расходы бюджета, эффективность которых не известна заранее (в том числе в силу отсутствия опыта частно-государственного партнерства (ЧГП) при поддержке отраслей).

[19] Подробнее см.: *Долгопятова Т.* (2001). Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирического исследования) // Вопросы экономики. № 5.

С точки зрения развития российской экономики более выигрышной представляется стратегия модернизации автопрома через активное государственное регулирование. Для преодоления рисков, связанных с этой стратегией, необходима тщательная проработка совокупности мероприятий, направленных на модернизацию автомобильной промышленности.

Текущую государственную политику в области автопрома можно в большей, или меньшей степени можно охарактеризовать как активную с тем лишь примечанием, что вся активность действий Правительства (основное — поддержка инвестиций) направлена в сектор иностранных автосборочных производств на территории России. Национальные же интересы в этом случае поддерживаются в первую очередь развитием кадрового потенциала и развитием смежных отраслей (согласно инвестиционным соглашениям предполагается высокая доля локализации затрат). Помимо этого для обеспечения национальной безопасности под патронаж государства был взят крупнейший отечественный производитель легковых автомобилей АвтоВАЗ (в 2006 г. он перешел под контроль ФГУП «Рособоронэкспорт»). Следовательно, АвтоВАЗ, наверно, не постигнет судьба других отечественных производителей легковых автомобилей, которые, не выдержав конкурентной борьбы, были вынуждены либо значительно сократить свои производства (ГАЗ, УАЗ), либо закрыть их вовсе («Москвич», «Иж», «Ока»).

Учитывая все обстоятельства, в 2002 г. Правительство Российской Федерации одобрило «Концепцию развития автомобильной промышленности». Она включала в себя три этапа.

На первом этапе (2002–2004 гг.) планировалось:

- введение таможенных барьеров для импорта подержанных машин;
- замена существующего модельного ряда;
- реструктуризация задолженности в бюджет.

На втором этапе (2005–2008 гг.) предполагалось:

- ❖ создание в отрасли благоприятного инвестиционного климата для масштабного притока капитала;
- ❖ создание новых производственных мощностей для крупносерийного выпуска перспективных моделей автомобилей;
- ❖ подготовка к переходу на технические и экологические стандарты Евро-2 и Евро-3.

На третьем этапе (2009–2010 гг.) намечались:

- ■ интеграция в мировое автомобилестроение
- ■ и обеспечение европейских норм технической и экологической безопасности выпускаемого автотранспорта.

Однако кризис 2008–2009 гг. внес существенные коррективы в осуществление второго и третьего этапов.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Причинами кризиса 2008–2009 гг. в автомобильной промышленности стали перенакопление капитала, насыщение рынка, обострение конкуренции с азиатскими странами, падение покупательной способности населения в условиях социальной напряженности и роста безработицы.

По расчетам специалистов, в среднем реальный ВВП в странах ОЭСР сократился в 2009 г. на 4,1% (см. табл. 17). Наиболее сильно пострадали Эстония (спад на 13,9%), Ирландия (9,8%), Мексика (8%), Исландия (7%), Япония (6,8%), Венгрия и Германия (6,1%). Хотя падение реального ВВП в США было не столь глубоким, как в Еврозоне (снижение на 2,8 и 4,8% соответственно), отдельные отрасли производства (и в том числе автомобилестроение) пострадали довольно сильно. Более глубокий характер

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований) ● Том 2, № 3. 2010

спада в Европе был связан с обвалом на фондовых биржах Старого Света. Проведение мягкой монетарной политики со стороны Федеральной резервной системы сказалось на падении спроса на американские автомобили.

Таблица 17

Реальный ВВП по странам ОЭСР в 1984–2010 гг. (%)

	Среднее 1984–1994	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (прогноз)
Австралия	3,2	3,9	3,5	3,1	2,6	4,2	2,3	-0,4	1,2
Австрия	2,6	2,4	3,3	3,3	3,3	3,0	1,7	-4,3	-0,1
Бельгия	2,3	2,4	3,8	2,2	3,0	2,6	1,0	-4,1	-0,5
Канада	2,5	2,8	5,2	3,0	2,9	2,5	0,4	-2,6	0,7
Чехия	..	5,9	3,9	6,4	7,0	6,1	2,8	-4,2	1,4
Дания	2,0	3,1	3,5	2,4	3,3	1,6	-1,1	-4,0	0,1
Эстония	..	..	9,7	9,2	10,4	6,3	-3,6	-13,9	-0,7
Финляндия	1,2	3,9	5,0	3,0	4,9	4,1	0,7	-4,7	0,8
Франция	2,2	2,3	4,1	1,9	2,4	2,3	0,3	-3,0	0,2
Германия	2,8	2,0	3,5	0,9	3,2	2,6	1,0	-6,1	0,2
Греция	1,3	2,1	4,5	2,9	4,5	4,0	2,9	-1,3	0,3
Венгрия	..	1,5	5,2	4,1	4,1	1,2	0,4	-6,1	-2,2
Исландия	2,0	0,1	4,3	7,4	4,5	5,5	0,3	-7,0	-0,8
Ирландия	4,0	9,6	9,2	6,4	5,7	6,0	-2,3	-9,8	-1,5
Италия	2,2	2,9	3,9	0,8	2,1	1,5	-1,0	-5,5	0,4
Япония	3,5	2,0	2,9	1,9	2,0	2,3	-0,7	-6,8	0,7
Корея	8,5	9,2	8,5	4,0	5,2	5,1	2,2	-2,2	3,5
Люксембург	5,8	1,4	8,4	5,2	6,4	5,2	-0,9	-4,0	-0,4
Мексика	2,5	-6,2	6,6	3,2	5,1	3,3	1,4	-8,0	2,8
Нидерланды	2,8	3,1	3,9	2,0	3,4	3,5	2,1	-4,9	-0,4
Новая Зеландия	1,6	4,3	3,8	2,8	2,6	3,0	-1,6	-3,0	0,6
Норвегия	2,8	4,2	3,3	2,7	2,3	3,1	2,1	-1,0	0,8
Польша	..	7,0	4,3	3,6	6,2	6,8	4,9	-0,4	0,6
Португалия	3,5	4,3	3,9	0,9	1,4	1,9	0,0	-4,5	-0,5
Словакия	..	5,8	1,4	6,5	8,5	10,4	6,4	-5,0	3,1
Словения	..	..	4,8	4,5	6,1	6,8	3,4	-5,8	0,7
Испания	2,9	2,8	5,0	3,6	3,9	3,7	1,2	-4,2	-0,9
Швеция	1,4	4,2	4,5	3,3	4,5	2,7	-0,4	-5,5	0,2
Швейцария	1,8	0,4	3,6	2,5	3,4	3,3	1,6	-2,7	-0,2
Турция	4,1	7,2	6,8	8,4	6,9	4,7	1,1	-5,9	2,6
Великобритания	2,5	3,0	3,9	2,1	2,8	3,0	0,7	-4,3	0,0
США	3,0	2,5	3,7	2,9	2,8	2,0	1,1	-2,8	0,9
Еврозона	2,5	2,5	4,0	1,8	3,0	2,6	0,5	-4,8	0,0
По странам ОЭСР	3,0	2,6	4,1	2,7	3,1	2,7	0,8	-4,1	0,7

Источник: OECD Outlook, 2009

Как и всегда в период кризиса, начала быстро расти безработица. В США она достигла 9,3%, а в Еврозоне — 10%, в Испании, Турции, Ирландии и Венгрии она заметно превысила среднеевропейские данные (см. табл. 18).

Таблица 18

Безработица в странах ОЭСР в 1995–2010 гг. (%)

	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (прогноз)
Австралия	8,2	6,3	5,0	4,8	4,4	4,2	6,2	7,7
Австрия	5,5	4,8	6,0	5,6	5,1	4,9	6,1	7,9
Бельгия	9,7	6,9	8,5	8,2	7,5	7,0	8,3	10,6
Канада	9,5	6,8	6,8	6,3	6,0	6,1	8,6	9,8
Чехия	4,1	8,9	7,9	7,2	5,3	4,4	6,9	9,2
Дания	6,7	4,3	4,8	3,9	3,6	3,3	6,0	7,9
Финляндия	16,7	9,8	8,4	7,7	6,9	6,4	8,7	10,8
Франция	10,1	8,6	8,9	8,8	8,0	7,4	9,7	11,2
Германия	7,9	7,4	10,5	9,8	8,3	7,3	8,7	11,6
Греция	10,4	11,4	9,9	8,9	8,3	7,7	9,5	10,3
Венгрия	10,4	6,5	7,3	7,5	7,4	7,9	10,7	11,7
Исландия	4,7	2,3	2,6	2,9	2,3	3,0	8,4	9,9
Ирландия	12,3	4,3	4,3	4,4	4,6	6,0	12,2	14,8
Италия	11,3	10,2	7,8	6,8	6,2	6,8	8,4	10,2
Япония	3,1	4,7	4,4	4,1	3,9	4,0	5,2	5,7
Корея	2,1	4,4	3,7	3,5	3,2	3,2	3,9	3,9
Люксембург	3,0	2,6	4,7	4,4	4,4	4,4	6,0	7,2
Мексика	6,9	2,6	3,5	3,2	3,4	3,5	5,7	6,9
Нидерланды	7,2	2,8	4,9	4,1	3,3	2,9	4,0	7,0
Новая Зеландия	6,4	6,1	3,8	3,9	3,7	4,2	6,3	7,9
Норвегия	4,9	3,4	4,6	3,4	2,5	2,6	3,7	4,3
Польша	13,3	16,1	17,7	13,8	9,6	7,1	9,0	11,6
Португалия	7,2	4,0	7,7	7,7	8,0	7,6	9,6	11,2
Словакия	13,1	18,8	16,2	13,3	11,0	9,6	11,8	13,6
Словения	..	6,7	6,5	6,0	4,8	4,4	8,2	10,7
Испания	18,7	10,8	9,2	8,5	8,3	11,3	18,1	19,6
Швеция	10,6	6,9	7,7	7,1	6,1	6,2	8,7	11,4
Швейцария	3,5	2,6	4,4	4,0	3,6	3,5	4,5	5,1
Турция	7,5	6,3	10,0	9,7	9,6	10,4	15,2	16,4
Великобритания	8,6	5,5	4,8	5,4	5,4	5,7	8,2	9,7
США	5,6	4,0	5,1	4,6	4,6	5,8	9,3	10,1
Еврозона	10,4	8,2	8,8	8,2	7,4	7,5	10,0	12,0
В среднем по странам ОЭСР	7,2	6,0	6,6	6,0	5,6	5,9	8,5	9,8

Источник: OECD Outlook, 2009.

В 2010 г., по прогнозам специалистов, большинство стран сумеют выйти из кризиса и начать экономический рост. Дольше всего кризисная ситуация сохранится в Испании и малых странах Европы. Предполагается, что в США уже начнется оживление. Однако высокий уровень безработицы в большинстве стран сохранится, это приведет к тому, что по показателю безработицы в 2010 г., европейские страны и США превысят показатели 2009 г. Проблема безработицы в ближайшее время будет остро стоять в Испании (где по прогнозам, она достигла 18,1% в 2009 г., а в 2010 г. будет составлять 19,6% от экономически активного населения), Турции (15,2 и 16,4% соответственно), Ирландии (12,2 и 14,8%) и Словакии (11,8 и 13,6%).

Особенно сильно пострадало автомобилестроение Германии и США. В мае 2009 г. было объявлено о банкротстве *Opel.* Та же участь постигла и американскую компанию *Chrysler LLC*. Началась продажа большей части этой компании итальянскому концерну *FIAT*. Несмотря на огромные вливания, осуществленные Правительством Барака Обамы, спасти компанию *General Motors* (далее — *GM*) и предотвратить ее банкротство, провалились. «Процедура реорганизации автогиганта, — по мнению специалистов, — приведет к сокращению дилеров с 6 000 до 3 600 и предполагает сокращение персонала на десятки тысяч рабочих по всему миру, одиннадцать заводов *GM* будут закрыты, три приостановлены, а один перепрофилирован на производство малолитражных авто. Правительство США предоставит *GM* кредит в размере $ 30,1 млрд на время прохождения процедуры банкротства (60–90 дней), которые впоследствии будут конвертированы в акции обновленной *GM*»[20].

Произошедшее в июне 2009 г. банкротство *GM* — четвертое по масштабам в истории США и самое крупное среди промышленных компаний. Попытки реорганизации компании привели к отказу от производства *Pontiac*; а *Hummer* и *Saturn* проданы новому собственнику. Таким образом, в настоящее время в рамках концерна остаются лишь три марки (*Chevrolet, Cadillac* и *Buick*). Однако только *Buick* сохранил прежние объемы производства (см. абл. 19), выпуск *Chevrolet* упал более чем в 3,5 раза, а *Cadillac* со 196,886 до 2,793!

Рассмотрим ситуацию на мировых автомобильных площадках. Аналитик *Pricewaterhouse Coopers* по вопросам мирового автомобильного рынка Майкл Маккензи пишет: «Автомобиль возглавляет список товаров немассового спроса, и новая машина — это вторая по величине покупка после приобретения жилья. В настоящий момент потребители не спешат с покупкой автомобиля, и эта тенденция сохранится до тех пор, пока не повысится уровень их доверия. Отсутствие возможности получить кредит также негативно сказывается на их финансовых возможностях, что естественным образом приводит к оттоку потребителей с данного рынка во всем мире»[21]. Его слова подтверждаются статистическими данными по производству автомобилей в мире и по странам (см. рис. 11).

Наиболее глубоким спад в автомобильной промышленности оказался в США, Японии (по 45% от промышленного производства), Великобритании (40%), Франции и Италии (по 30%) и Германии (25%). Японские автогиганты в период кризиса резко снизили объемы производства и существенно сократили численность рабочего персонала. Это коснулось даже таких крупных компаний, как *Toyota Motor Corp.*, на основных заводах которой в 2008 г. объем международных продаж составил 8,328 млн машин, что на 11,7% меньше по сравнению с 2007 г. 2009 г. — наиболее неблагоприятный за всю историю автоконцерна: объем продаж на мировом рынке снизился с 9,23 млн в 2008 г. до 1,15 млн автомобилей в 2009 г. (см. табл. 19).

В странах догоняющего развития, а именно БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) ситуация достаточно стабильна. Прирост производства в Бразилии составил 8,2%, России — 7,8%, Индии — 2,7% и Китае — 5,2%. Рассмотрим эти страны более подробно.

Бразилия. На долю Бразилии приходится 75% объема производства автомобилей в Южной Америке. По статистике, рост показателя в 2008 г. составил 2,7% по сравнению с 2007 г., что меньше аналогичного показателя 2007 г. на 11,1% (13,8%). В 2009 г. Бразилия не только не сократила, но даже увеличила производство легковых автомобилей и джипов (см. табл. 20). Спад коснулся лишь легковых автомобилей и автобусов.

[20] *GM* — банкрот // Коммерсант. 2009. 5 июня.

[21] *Маккензи М.* (2009). 2009 год станет неспокойным для мировой автомобильной промышленности // *PricewaterhouseCoopers*. 20 января.

Таблица 19

Выпуск автомобильной техники компаниями «Тойота» и «Дженерал Моторс», 2002–2009 гг.

Группы	Бренды	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Toyota	Daihatsu	712,947	752,862	858,775	978,462	990,322	973,562	989,882	154,499
	Hino	62,120	96,079	113,382	119,356	124,695	135,040	136,697	2,331
	Lexus	–	13,334	64,912	192,671	405,690	434,430	344,078	–
	Scion	–	–	35,151	77,658	87,206	68,613	30,564	–
	Toyota	5,381,931	6,098,873	6,690,523	7,056,701	7,588,278	7,984,374	7,729,872	991,379
	Всего	6,156,998	6,961,148	7,762,743	8,424,848	9,196,191	9,596,019	9,231,093	1,148,209
GM	Altri	–	–	–	–	–	0	–	–
	Buick	229,892	529,861	516,386	528,378	573,196	503,362	441,966	436,573
	Cadillac	200,407	240,680	266,298	242,631	248,407	223,122	196,886	2,793
	Chevrolet	2,289,977	3,790,956	3,949,526	3,820,275	3,667,558	3,626,986	3,275,317	964,989
	Chevrolet/Cadillac	188	408	4,841	8,580	12,557	15,967	24,800	–
	Daewoo	21,181	435,199	593,257	778,106	951,757	1,139,763	1,011,457	–
	Daewoo/FSO	28,880	35,398	43,222	39,147	50,905	153,310	–	–
	GMC	555,302	686,118	684,652	604,636	555,819	614,974	436,293	–
	GM Holden	123,672	152,098	164,041	152,966	124,046	106,496	118,022	–
	Hummer	21,588	38,252	32,956	81,683	72,916	63,830	27,717	–
	IBC	92,432	73,958	88,715	90,456	89,062	94,968	–	–
	Oldsmobile (-2004)	161,504	136,862	21,615	–	–	–	–	–
	Opel	1,866,373	1,828,155	1,760,608	1,793,719	1,756,584	1,696,788	1,320,503	10,392
	Opel/Chevrolet	8,401	12,010	17,493	11,324	13,689	38,287	47,470	53,132
	Opel/Vauxhall	11,963	18,193	4,428	–	3,928	12,748	–	–
	Pontiac	606,006	592,207	589,674	564,409	558,705	493,366	406,726	51,296
	Saab	125,092	139,624	147,225	145,798	154,151	142,513	101,514	–
	Saturn	332,239	282,797	230,545	214,285	292,622	231,838	184,566	–
	Vauxhall	57,117	133,637	146,942	189,398	143,654	115,476	174,579	–
	Всего	6,732,214	9,126,413	9,262,424	9,265,791	9,269,556	9,273,794	7,767,816	1,519,175

Источник: marklines.com

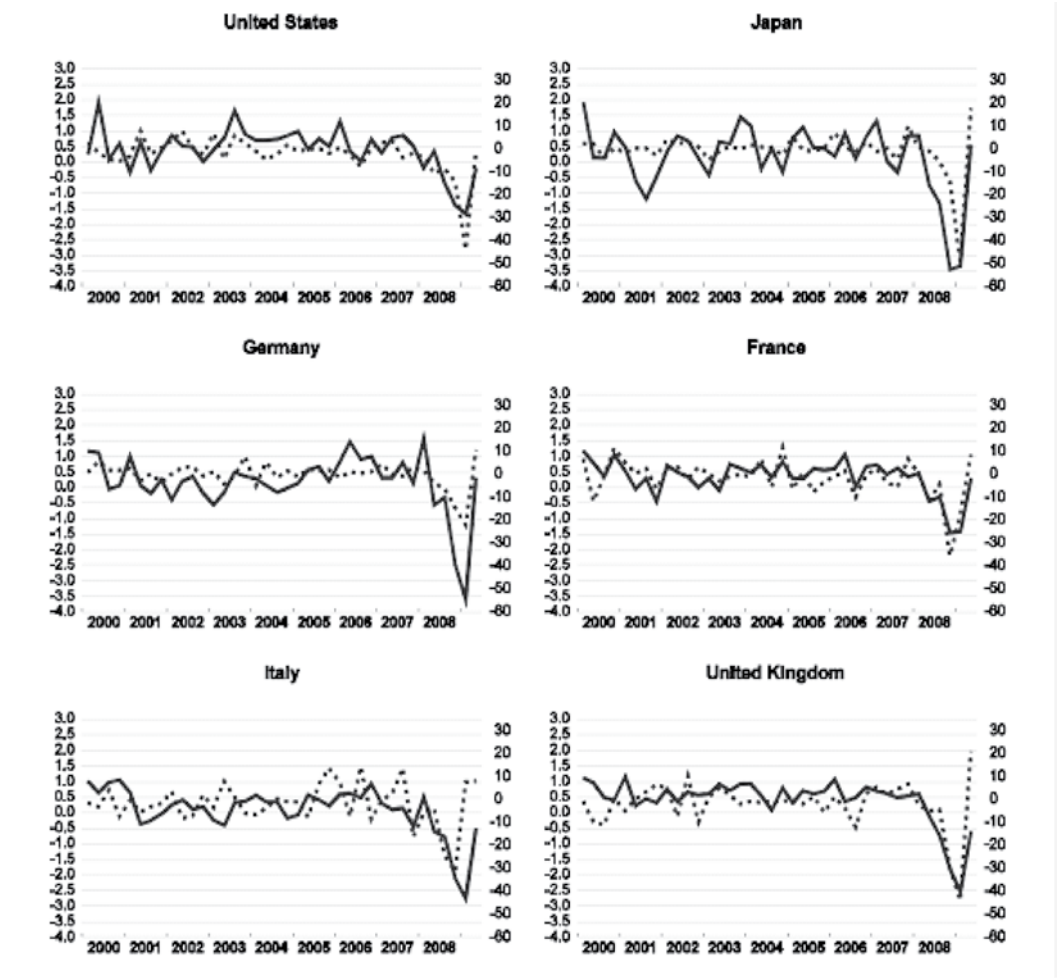


Рис. 13. **Рост валового внутреннего продукта и автомобильной техники в развитых странах мира**

Примечание: сплошная линия и левая шкала — динамика ВВП;
пунктир и правая шкала — автомобильная промышленность;

Источник: OECD Economic Outlook. Preliminary Edition. Volume 2009/2. No. 86, November. P. 114

Индия. Продажи на автомобильном рынке упали из-за недостатка финансирования, так как почти 75% покупок автомобилей осуществляются в кредит. Объемы продаж легковых автомобилей в ноябре 2008 г. сократились на 27% по сравнению с 2007 г., а продажи коммерческого транспорта снизились на 33%[22]. В период кризиса сократилось лишь производство автобусов (и то незначительно, с 44 до 42 тыс.) и грузовиков средней тяжести. Однако для автомобильной техники в целом год был удачным: произошло увеличение общего выпуска автомобилей с 2,3 млн в 2008 г. до 2,6 млн в 2009 г.

Китай. Согласно статистическим данным Ассоциации немецких автостроителей (*VDMA*), в 2008 г. Китай занял первое место по производству автомобилей (17,2% от мирового объема), опередив Германию (14,7%) и Соединенные Штаты Америки (14,6%). Если в 2008 г. в Китае было произведено 9,3 млн единиц автомобильной техники, то в 2009 г. — 13,8 млн! Наибольший рост был типичен для легковых автомобилей (с 6,7 млн в 2008 г. до 10,4 млн в 2009 г.) и джипов (с 1,2 млн до 1,6 млн).

[22] Там же.

Таблица 20

Производство автомобильной техники по странам БРИК

Страна	Тип автомобиля	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Бразилия	Легковые автомобили	–	1 505,139	1 756,594	1 931,253	2 092,029	2 388,350	2 561,496	2 577,739
	Джипы	–	216,702	318,351	365,023	379,195	406,277	447,538	449,337
	Грузовые автомобили	–	78,960	106,157	116,118	106,001	136,980	167,330	123,632
	Автобусы	–	26,990	28,758	35,241	33,809	38,673	44,111	34,535
	Всего	–	1 827,791	2 209,860	2 447,635	2 611,034	2 970,280	3 220,475	3 185,243
Россия	Легковые автомобили	980,061	1 010,436	1 107,839	1 068,145	1 173,624	1 288,652	1 468,579	–
	Грузовики	174,250	194,714	202,475	209,980	250,761	294,114	267,091	–
	Автобусы	67,308	76,530	76,173	78,508	79,665	88,824	67,153	–
	Всего	1 221,619	1 281,680	1 386,487	1 356,633	1 504,050	1 671,590	1 802,823	–
Китай	Легковые автомобили	1 090,820	2 018,875	2 316,262	3 930,718	5 233,132	6 381,116	6 737,745	10 383,831
	Мини-грузовики	148,030	142,601	167,280	235,183	298,192	309,739	358,540	517,616
	Джипы	531,273	689,050	805,641	850,102	949,368	1 123,163	1 169,278	1 622,068
	Средние Грузовики	164,049	136,172	173,010	197,497	201,821	234,550	206,349	269,601
	Тяжелые Грузовики	252,845	261,768	368,803	170,621	212,577	311,843	340,726	431,667
	Мини-Автобусы	653,905	678,510	757,759	–	–	–	–	–
	Маленькие Автобусы	328,432	443,421	403,060	176,581	197,247	224,270	217,274	228,783
	Средние Автобусы	64,575	53,666	52,505	62,223	64,850	78,472	77,474	81,569
	Большие Автобусы	17,296	19,595	26,207	28,273	31,524	41,263	42,401	47,641
	Полу Трейлер	–	–	–	56,490	91,015	178,040	195,314	208,218
	Всего	3 251,225	4 443,658	5 070,527	5 707,688	7 279,726	8 882,456	9 345,101	13 790,994
Индия	Легковые автомобили	539,766	712,072	939,679	998,902	1 185,576	1 372,870	1 505,819	1 779,858
	Многоцелевые транспортные средства	–	–	–	–	287,126	334,969	324,056	394,769
	Джипы	243,945	295,872	369,009	418,937	203,573	249,839	239,702	269,298
	Грузовики средней тяжести	91,789	127,043	176,794	182,872	246,415	243,591	201,234	155,041
	Автобусы	20,195	26,556	29,299	30,347	30,300	44,429	44,101	42,017
	Всего	895,695	1 161,543	1 514,781	1,631,058	1 952,990	2 245,698	2 314,912	2 640,983

Источник: marklines.com

Как видно из таблицы 18, больше всего из-за экономической рецессии пострадали страны Европейского Союза, а именно, Австрия (–33,8%), Финляндия (–24,4%), Бельгия (–13,2%), Франция (–14,8%), Испания (–12,0%) и Швеция (–15,6%). Среди стран Южной и Северной Америки стоит отметить государства, входящие в Североамериканскую зону свободной торговли (НАФТА): США (–19,3%), Канада (–19,4%). Однако показатели по Мексике увеличились. Прирост составил 4,6%. Далее отметим, Азиатско-Тихоокеанский регион (Япония и Южная Корея). Японские и корейские автогиганты в период кризиса снижают объемы производства и сокращают численность рабочего персонала. Так, по данным *Toyota Motor Corp.*, на основных заводах компании в 2008 г. объем международных продаж составил 8,328 млн машин, что на 11,7% меньше по сравнению с 2007 г. 2009 г. обещает быть самым черным за всю историю автоконцерна: объем продаж на мировом рынке снизится до 2,8 млн автомобилей.

По нашему мнению, выход Китая на вершину Олимпа мировых автомобилестроения вызван затяжной рецессией в странах континентальной Европы. Вместе с тем нынешние успехи Поднебесной основываются почти на двадцатилетнем опыте работы с ведущими мировыми автомобильными концернами, передававшими своим коллегам передовой опыт и знания.

При этом к 2012 г. в Китае будет построен третий завод *Ford Motor Co*. По мнению специалистов, данная компания намерена вложить 490 млн долл. США. Такое решение было связано, прежде всего, с растущим спросом китайских потребителей на продукты и услуги международного класса.

Предпочтения европейцев в период кризиса оказались довольно консервативными. В условиях рецессии европейский потребитель сохранил предпочтения к отечественным моделям, исключение составил только *Ford*. На фоне общего сокращения спроса обращают на себя внимание сохранение объемов продаж и даже рост покупок на отдельные марки концерна *Audi*. Любопытно, что среди моделей, пользующихся особенной популярностью среди европейцев, остается старая модель *Volkswagen Golf*. Что же касается новых моделей, то наибольший спрос выпал на новую *Audi A*4 и *Ford Fiesta*[23].

Так как производство и потребление сильно взаимосвязаны, мы приводим статистические составляющие по регистрации автотранспортных средств в странах Организации экономического сотрудничества и развития. Из статистических данных ОЭСР следует, что максимальные потери понесли те страны, которые в наибольшей степени были подвержены циклическим колебаниям, вызванным мировым финансовым кризисом. Такие государства, как Италия, Великобритания, Исландия, Ирландия и Норвегия, пострадали в больше мере. Отметим, что регистрация автомашин в странах с развитой банковской системой (например, Германия, Люксембург и Швейцария) выросла. Это скорее всего связано с грамотной политикой кредитования населения и предоставления оптимальных условий для покупки автотранспортного средства в кредит.

Что касается ***России***, то финансово-экономический кризис здесь немножко запоздал и начался осенью 2008 г. Однако уже к декабрю 2008 г. общая численность персонала на предприятиях автомобилестроения сократилась на 8,6% (по сравнению с декабрем 2007 г.) а средняя зарплата упала на 12,1%[24]. В первом квартале 2009 г. кризис приобрел более острый характер: было произведено уже на 65,2% автотранспортных средств (грузовых и легковых автомобилей и автобусов) меньше, чем за аналогичный период 2008 г.

[23] См. *Орлов К.* (2008). Кризис убивает продажи авто в Европе // Autonews. 22 декабря.
[24] См. http://www.asm-holding.ru/news/108/

Таблица 21

Производство автобусов в России в 2000–2010 гг., тыс. ед.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 прогноз
Автобусы — всего	53,95	56,98	67,31	76,58	76,19	78,73	81,76	88,56	67,01	35,49	39,00
из них микроавтобусы	40,74	41,00	51,50	59,39	57,24	57,48	57,72	58,43	44,01	24,16	26,00
в том числе:											
отечественные модели	53,95	56,98	67,28	76,49	75,84	78,35	81,26	82,72	62,61	30,70	34,00
иностранные модели	0,021	0,036	0,03	0,09	0,35	0,38	0,50	5,84	4,40	4,79	5,00

Источник: АСМ-Холдинг

В 2008 г. производство автобусов снизилось в два раза (табл. 21). При этом если производство иностранных моделей увеличилось на 8,9%, то отечественных моделей сократилось на 51%. Особенно болезненно протекал кризис в производстве грузовых автомобилей и автобусов. В 2009 году грузовых автомобилей было произведено на 64,5% меньше, чем в 2008 году, а автобусов на 47% (см. табл. 21, 22).

Таблица 22

Производство грузовых автомобилей в России в 2000–2010 гг., тыс. ед.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 прогноз
Производство - всего	187,11	174,39	173,63	194,55	202,36	207,00	248,74	290,46	256,71	91,09	100,00
в том числе:											
отечественные модели	187,11	174,28	173,56	193,65	201,83	204,06	239,74	273,46	238,28	83,99	90,00
иностранные модели		0,11	0,07	0,90	0,53	2,94	9,00	17,00	18,43	7,10	10,00

Источник: АСМ-Холдинг

В условиях кризиса происходило заметное вытеснение отечественных марок иностранными. На фоне резкого падения сборки автомобилей отечественных моделей увеличилась сборка автобусов иностранных моделей. В результате, если в 2008 г. доля иностранных моделей в общем производства легковых автомобилей составляла 40%, то в 2009 г. уже 47% (см. табл. 23). Следовательно, доля отечественных автомобилей на российском рынке неуклонно снижается.

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований) ● Том 2, № 3. 2010

Таблица 23

Производство легковых автомобилей в России в 2000–2010 гг., тыс. ед.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 прогноз
Производство — всего	969,24	1021,98	980,68	1010,03	1110,08	1068,76	1176,34	1293,09	1469,90	595,81	800,00
в том числе:											
отечественные модели	969,24	1015,34	969,55	956,36	977,28	911,03	897,44	834,71	877,09	316,87	450,00
иностранные модели, всего		6,66	11,15	53,64	132,8	157,73	278,90	458,38	592,81	278,94	350,00
из них промышленная сборка						14,09	190,29	268,77	376,64	193,26	250,00

Источник: АСМ-Холдинг

Toyota — лидер рейтинга автомобильных компаний среди 500 самых успешных бизнес-структур мира, составленный по итогам 2008 г. влиятельным в деловых кругах журналом *Financial Times*. Даже среди всех фирм мира данный конгломерат обладает относительной устойчивостью. Список, ежегодно обновляемый экспертами ведущего журнала Старого Света, ориентируется преимущественно на рыночную стоимость компании. *Toyota,* несмотря на очень серьезные проблемы, вызванные глобальной рецессией, увеличила оборот по итогам 2008 г. на 8%, доведя его до 262 млн долл., и сохранила свое 22-е место в рейтинге (см. табл. 24).

Заметно улучшили свое положение *Volkswagen*, переместившийся с 61-го на 30-е место в рейтинге компаний, и *Honda*, поднявшаяся со 147-го места на 86-е. Наоборот, ряд немецких компаний сдали свои позиции. Так, *Daimler* переместился с 73-го на 179-е место, *BMW* — с 329-го на 263-е. Однако наибольшие проблемы возникли с японским концерном *Nissan*. Вместо 227-го места он стал занимать 311-ю строчку в табеле о рангах.

Если у возглавляющей список автомобильных компаний *Toyota* чистый доход превысил 17 млн долл. США, то у занявшей второе место корпорации *Volkswagen* чистый доход достиг 6,2 млн долл. США, а у *Honda* почти 6 млн долл. США.

Разразившийся в Западной Европе и США кредитно-финансовый и экономический кризис отразился и на российском автомобильном рынке. Уже в ноябре-декабре 2008 г. наблюдалось снижение объемов месячных продаж новых иномарок. Хотя в целом в 2008 г. объем продаж вырос на 26,5% по сравнению с 2007 г. Общий объем рынка легковых автомобилей увеличился на 19,2%. Учитывая, что в Западной Европе и США произошло сильное сокращение автомобильного рынка, статистические данные России выглядели довольно оптимистично. Хотя в последние месяцы 2008 г. наметилась понижательная тенденция, которую не удалось преодолеть в 2009 г.

Последствиями кризиса стал передел рынка как в географическом аспекте (за счет снижения роли США и Германии и повышения роли Китая), так и за счет развития дилерской сети в Италии и в странах догоняющего развития.

Таблица 24

Автомобильные компании в числе 500 лучших фирм мира

Место в рейтинге		Компания (страна)	Рыночная стоимость (млн. долл. США)	Оборот (млн.долл. США)	Чистый доход (млн. долл. США)	Общая стоимость имущества (млн. долл. США)	Численность рабочего персонала (тыс.)	Цена за акцию (долл. США)	Доходность акции (%)
2009	2008								
22	22	Toyota (Япония)	108.917,1	261.836,8	17.109,8	323.279,8	316,121	31,6	4,4
30	61	Volks-wagen (Германия)	96.625,8	149.651,0	6.249,9	220.803,9	357,207	307,1	0,8
86	147	Honda (Япония)	43.005,2	119.546,4	5.976,3	125.648,9	178,96	23,4	3,7
179	73	Daimler (Германия)	24.434,9	126.067,5	1.772,5	173.860,4	274,33	25,3	3,1
263	239	BMW (Германия)	18.322,0	69.951,0	0.426	132.922,3	101,733	28,9	1,4
311	227	Nissan (Япония)	16.019,5	107.807,7	4.803,2	118.915,4	159,227	3,5	11,3

Источник: FT-500

Итогом сделки по приобретению итальянским *Fiat SpA* 20% американского автоконцерна *Chrysler Group LLC*, по мнению представителя *Chrysler* Мишель Кэллендэ, может стать создание второй по величине в России дилерской сети, продающей автомобили *Fiat* и *Chrysler*. *Fiat* получил долю в американском автоконцерне бесплатно, но взамен предоставит *Chrysler* доступ к технологиям, производственным мощностям, а также пустит в свою дилерскую сеть в России и Латинской Америке, Дилерская сеть и география продаж *Chrysler* за счет *Fiat* может стать одной из крупнейших в России[25]. Большей дилерской сетью в России обладает лишь *General Motors*. За ней следуют *Mitsubishi* и *Ford.* В результате этой сделки, дилерская сеть *Chrysler-Fiat* может стать второй на территории нашей страны.

В результате кризиса произошло понижение роли более дорогих марок и повышение значимости среднего и/или низкого ценового сегмента.

Кризисные явления конца 2008 — первой половины 2009 г. привели к необходимости выработки более действенной антикризисной политики Правительства РФ. В числе первоочередных мер обычно называют:

1. Введение запрета на субсидирование процентных ставок по банковским кредитам на закупку техники зарубежного производства, в первую очередь на закупку автобусов и сельскохозяйственных машин;
2. Увеличение государственного финансирования НИОКР за счет проведения открытых конкурсов на реализацию новых проектов по автотранспортной технике и сельскохозяйственным машинам.
3. Поддержку комплектующих заводов, предоставление скидок (до 10–15% на их продукцию).
4. Разработку программы импортозамещения продукции машиностроения, в том числе автомобилестроения, за счет девальвации российского рубля по отношению к бивалютной корзине.
5. Обеспечение стимулирования заводов, которые создают конкурентные комплектующие с применением российских материалов.
6. Строительство заводов сборочного производства с японскими автогигантами.

[25] *Хрипунов К.* и *Столяров Г.* (2009). Вдогонку за GM // Газета.ру. 11 июня.

7. Ограничение лизинговых закупок импортной сельскохозяйственной техники.
8. Разработки мер по отношению к ОАО «АвтоВАЗ».
9. Проведение политики ускоренной амортизации основных средств в автомобильной промышленности[26].

ЧТО ДЕНЬ ГРЯДУЩИЙ НАМ ГОТОВИТ?

а) Ближайшее будущее

Естественно возникает вопрос: «Сохранятся ли факторы роста авторынка в краткосрочной и долгосрочной перспективе?

Прогноз развития производственных мощностей до 2015 г., составленный Организации экономического сотрудничества и развития, показывает, что тенденции наметившиеся в ходе нынешнего кризиса сохранятся (см. табл. 25) . Китай будет по-прежнему лидировать и по производственным мощностям и по объему продаж. А на второе место выйдут США, немного опередив Японию. На четвертом месте будет Германия; на пятом – Индия, которая к этому времени опередит Южную Корею. Причем темпы роста в Индии и Китае будут заметно опережать традиционные центры автомобильного производства.

При этом внутренний спрос в Китае и США будет удовлетворен за счет внутреннего производства лишь на 56 и 58% соответственно. Что же касается Кореи, Японии и Германии, то их внутреннее производство будет почти в 2–3 раза превышать внутренний спрос на автомобили, что позволит им по-прежнему сохранять лидирующие позиции в экспорте отечественных автомобилей на мировой рынок.

Дело в том, что в условиях экономического подъема многие автомобильные заводы в Европе строились из расчета на увеличения спроса на их продукцию. Поэтому уже до кризиса возникли избыточные мощности в автомобильной промышленности. Кризис привел к существенному сокращению текущего спроса и сделал довольно мрачными перспективы заполнения существующих мощностей. Поскольку он оказался довольно глубоким, то возникла угроза закрытия ряда предприятий, особенно в тех странах, где стоимость рабочей силы довольно высока. К их числу относится Италия, Англия, Испания и Франция.

Список автомобильных заводов в Европе, которые, по мнению специалистов, могут закрыться в 2009–2011 гг., довольно обширен. В их числе обычно называют:

1. *Fiat*: Мирафиори, Италия.
2. *Fiat*: Помильяно д'Арко, Италия.
3. *Fiat*: Термини Имерезе, Италия.
4. *Ford*: Саутгемптон, Англия.
5. *GM Europe*:Антверпен, Бельгия.
6. *GM Europe*: Элсмер-Порт, Англия.
7. *GM Europe*: Бохум, Германия.
8. *GM Europe*: Сарагоса, Испания.
9. GM/Renault: Лутон, Англия.
10. *LDV*: Бирмингем, Англия.
11. *Mitsubishi*: Борн, Голландия.
12. *PSA*: Мангальде, Португалия.
13. *PSA*: Мадрид, Испания.
14. *Renault*: Вальядолид, Испания.
15. *Renault*: Флан, Франция.
16. *Renault*: Сандовилль, Франция[27].

[26] Подробнее см.: Автопром и авторынок в России: итоги 2008 года.
[27] Источник: http://www.autonews.ru.

Таблица 25

Производственные мощности и продажи автомобильной техники, в тыс. ед.

	Production capacity[1]		Trend market sales[2]		Capacity as a % Trend Sales Level	
	2009	2015	2009	2015	2009	2015
Korea[3]	4 100	4 135	1 147	1 333	357	310
Japan	10 521	10 399	4 770	4 616	221	225
Germany	6 295	6 682	3 436	3 533	183	189
Mexico	1 363	1 838	855	1 111	159	165
Spain	2 435	2 419	1 501	1 543	162	157
Canada	1 297	1 284	956	1 102	136	117
France	2 922	2 859	2 190	2 354	133	121
Belgium	777	687	500	518	155	132
Turkey	825	887	702	1 446	118	61
Sweden	247	323	339	398	73	81
Austria	257	167	424	449	61	37
Australia	339	366	923	974	37	38
United Kingdom	1 445	1 698	2 519	2 675	57	63
Italy	1 021	907	2 223	2 277	46	40
China	11 507	13 755	9 329	24 673	123	56
India	2 938	4 492	2 207	4 116	133	109
United States[4]	9 696	10 875	17 875	18 697	54	58
W Europe Big 5[5]	14 119	14 566	11 868	12 382	119	118
NAFTA[6]	12 356	13 996	19 686	20 910	63	67
Total of above countries	57 986	63 773	51 895	71 816	112	89

Note: Data refer to the sales and production of cars unless otherwise noted.

1. Capacity of domestically based producers (both nationally and foreign-owned).
   To ensure consistency between car sales and capacity data, an estimate of commercial vehicle production capacity has been removed from PWC data when necessary.
2. All sales in that country's market including those produced domestically (by nationally and foreign-owned firms) and imports.
3. Excludes sales of imports.
4. Light vehicles (both sales and capacity) as it includes vehicles such as SUVs (4x4s) defined as cars elsewhere.
5. Germany, France, Italy, Spain and United Kingdom.
6. Canada, Mexico and the United States.

Источник: OECD Economic Outlook. Preliminary Edition. Volume 2009/2. No. 86, November. P. 131.

Иная ситуация сложилась в России. Однако существуют свои трудности. Наиболее сильное влияние на развитие российского автомобильного рынка, на наш взгляд, окажут: развитие сборочных производств иномарок; снижение конкурентоспособности отечественных марок; сдвиг предпочтений и рост доходов населения.

Поэтому значимое влияние в краткосрочном периоде будут иметь:

- ❖ развитие дилерской сети до насыщения;
- ❖ финансовый сервис;
- ❖ маркетинговая активность импортеров и дилеров;
- ❖ высокие цены на недвижимость.

Затем, на наш взгляд, произойдет ослабление этого эффекта.

Важнейшим фактором роста в 2010–2011 гг. станет развитие сборочных производств в России. К существующим компаниям (*Chevrolet, Hyundai, Ford, Renault, Kia, Chery, SsangYong, Fiat, VW-Skoda, Toyota, Nissan*. В малых объемах: *BMW, Cadillac,*

Hummer, Geely, Lifan) добавится *Chevrolet-Opel*. Произойдет увеличение мощностей *Renault, Ford, Toyota*. К тому же в 2011 г. начнут производить автомашины в России *Hyundai, Suzuki, Peugeot-Citroen, Mitsubishi*.

б) Долгосрочный прогноз

Если сохранятся существовавшие до кризиса тенденции, то объем продаж легковых автомобилей в России в 2012 г. составит почти 3,5 млн (см. табл. 26). Из них четыре пятых будут составлять иностранные модели, и только одну пятую — модели отечественного производства. К тому же более 2/3 из импортных моделей будут составлять новые импортные марки (см. рис. 14).

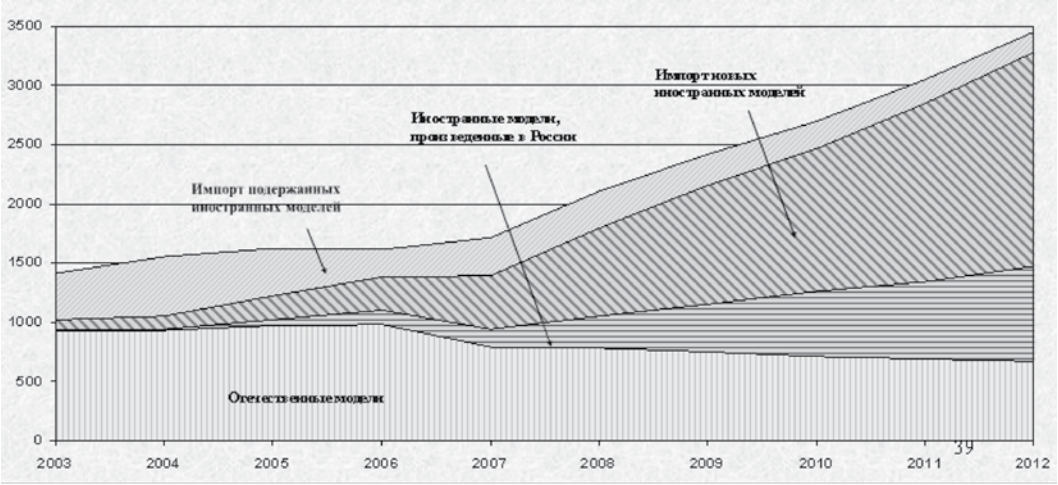


Рис. 14. **Прогноз продаж легковых автомобилей в России, тыс. ед.**
Источник: составлено авторами

Наш прогноз заметно отличается от прогноза АСМ-Холдинга, который оценивает возможности российского производства (иностранных и отечественных марок) гораздо более оптимистично, чем мы (см. табл. 26). Авторы этого прогноза полагают, что доля автомобильной промышленности в отечественном машиностроении вырастет в 1,5–2 раза (с 23% в 2007 г. до 36–40% в 2020 г.). Доля автомобильной промышленности в ВВП увеличится в 2,5 раза (с 2% в 2007 г. до 4,7–5,0% в 2010 г.), а внутренний оборот автомобильного рынка за тот же период возрастет почти в 3 раза (с 53,0 млрд долл. до 150,0 млрд долл.).

Таблица 26

Перспективное развитие автомобильной промышленности до 2020 г. (тыс. ед.)

	2007 г.	2012 г.	2020 г.
Производство автомобилей, всего, тыс. авт.	1660	2960	4940
в том числе:			
легковые	1289	2400	4000
грузовые	282	440	640
автобусы	89	120	300
Число легковых автомобилей на 1000 чел.	180	240	350
Автомобильная промышленность в машиностроении, %	23	30	36–40
Доля автомобильной промышленности в ВВП, %	2,0	3,5	4,7–5,0
Внутренний оборот автомобильного рынка, млрд. дол.	53,0	80,0	150,0
из них:			
экспорт	1,0	4,0	15,0
импорт	25,0	30,0	15,0

Источник: АСМ-Холдинг

Что же касается регионального развития автомобильной промышленности, то главным центром производства останется Поволжский кластер, включающий Нижегородскую, Самарскую, Ульяновскую области, Удмурскую Республику и Республику Татарстан. На него будет приходиться 2/3 отечественного производства автомобилей.

С большим отрывом от Поволжского кластера будет происходить развитие Центрального и Северо-Западного кластера, которые в сумме будут производить $^1/_3$ от того, что будет производиться в Поволжье. Что же касается Сибири и Дальнего Востока, то они вместе взятые будут производить примерно столько же, сколько и Центральный кластер (см. табл. 27).

Таблица 27

Региональное развитие автомобильной промышленности до 2020 г. (тыс. ед.)

Кластеры	2007 г.	2012 г.	2020 г.
Поволжский кластер (Удмурдская Республика, Республика Татарстан, включая особую экономическую зону «Алабуга», Нижегородская, Самарская, Ульяновская области)	1360	2110	3240
Северо-Западный кластер (Санкт-Петербург, Ленинградская, Калининградская, Новгородская области);	100	350	500
Центральный кластер (Москва, Московская, Калужская, Смоленская и Владимирская области);	190	350	600
Сибирский кластер (Челябинская, Омская области, Алтайский Край)	10	100	300
Дальневосточный округ	-	50	300
Итого автомобилей	1660	2960	4940

Источник: АСМ-Холдинг

Подведем некоторые итоги. Финансовый кризис довольно сильно затронул автомобильную промышленность, поскольку автомобиль является товаром немассового спроса, занимая второе место после покупки жилья. Естественно, что в условиях падения денежных доходов населения и повышения уровня безработицы спрос на автомобили сократился. Поскольку значительная часть автомобилей покупается в кредит, то кризис в финансовой системе ведущих стран мира не мог не отразиться на спросе на автомобили.

Финансовый кризис отчасти продлил, наметившиеся до кризиса тенденции, отчасти усилил их. В ходе современного финансового кризиса произошло резкое изменение глобальной структуры автомобильной промышленности. Произошел заметный рост автомобильных рынков стран БРИК и ослабление традиционных центров автомобильного производства (США и Германии, в первую очередь).

Если наметившиеся тенденции сохранятся, то Китай уже в обозримом будущем будет производить автомобили для всего мира. Во всяком случае, финансовый кризис приблизил это будущее. В настоящее время несомненно одно: все современные финансовые гиганты становятся все более зависимыми от китайского рынка автомобилей.

Российский рынок автомобилей позже, чем американский и европейский, испытал на себе влияние мировой рецессии. К тому же сокращение спроса на автомобили произошло в России крайне неравномерно. Оно в большей мере затронуло отечественные модели, чем иномарки. В ходе кризиса доля автомобилей иностранной сборки заметно возросла на российском рынке, потеснив отечественных производителей. Если наметившиеся в ходе кризиса тенденции сохранятся, то уже в обозримом будущем четыре

пятых продаж легковых автомобилей в нашей стране будут составлять иностранные модели.

ЛИТЕРАТУРА

Концепция развития автомобильной промышленности России. Одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации от 16 июля 2002 г. № 978-р.

Постановление Правительства Российской Федерации от 6 июня 2003 г. № 331 «О ставках ввозных таможенных пошлин на автомобили».

Постановление Правительства Российской Федерации от 29 марта 2005 г. № 166 «О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации в части автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки».

Указ Президента РФ от 05.02.1998 г. № 135 «О дополнительных мерах по привлечению инвестиций для развития автомобильной промышленности».

Автомобильный рынок России — 2007. Издательство «Автостат». 2008.

Автопром России. Итоги и перспективы. Издательство «Автостат». 2008.

Аналитический обзор. Российский рынок автомобилей: прогноз развития и роль государственного регулирования. Москва 2005. Институт комплексных стратегических исследований.

Аналитический отчет. Региональные рынки легковых автомобилей в России. Москва 2006. Агентство DISCOVERY Research Group.

Аналитическое агентство «Автостат». (http://www.autostat.ru/).

Безверхов А. (2004). Отечественные иномарки // Эксперт. № 30.

Владимирова И.Г. и Дубинский А.В. (2005). Классификация стратегий развития автомобильных компаний в современном мире и перспективы отечественного автопрома // Менеджмент в России и за рубежом. 1.

Годовой отчет ОАО «АВТОВАЗ». 2007. (http://www.lada-auto.ru/images/annuals/annual_2007.pdf).

Годовой отчет ОАО «ГАЗ». 2007. (http://www.gazgroup.ru/data/File/investors/2008/GAZ_Group_2007_annual_report.rar).

Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств. Стат. бюллетень. М.: Росстат. 2009.

Задорнова Е.С. и *Зайцев С.А.* (2004). Менеджмент риска в автомобилестроении // Автомобильная промышленность. № 2.

Иномарки в России. Итоги (1997–2006 гг.) и перспективы. Издательство «Семь верст». 2007.

Институт экономики переходного периода. Российская экономика в 2007 году: тенденции и перспективы // Институт экономики переходного периода. 2008.

Ипатов А.А. и др. (2003). Модель реализации «Концепции развития отечественной автомобильной промышленности до 2012 г.» и ее главный инструмент — мониторинг // Автомобильная промышленность. № 7.

Ипатов А.А. и *Петрушов В.А.* (2003). Некоторые задачи автомобильной науки межотраслевого и государственного значения (ретроспектива и ближайшее будущее) // Автомобильная промышленность. № 11.

Калищев А. и *Кадаков М.* (2004). Статистика: Иномарки в России: итоги 2003 года // Авторевю. № 2.

Калищев А. (2005). Статистика. Российский автопром: итоги года // Авторевю. № 3.

Катанаев Н.Т., Захарова А.В. и *Аркатов П.А.* (2005). Макроэкономические факторы и рентабельность предприятий автомобилестроения // Автомобильная промышленность. № 3.

Котерев А. (2000). Наш автопром: жизнь налаживается? // Авторевю. № 2.

Котерев А. (2001). Наш автопром на рубеже веков // Авторевю. № 2.

Кутузова М. (2004). Российский автомобильный рынок // *Экономика России: XXI век.* №16. (http://www.ruseconomy.ru/nomer16_200408/ec28.html).

Леонтьев А. (2001). Приключения иностранцев в России // *Экономика России: XXI век.* №2. (http://www.ruseconomy.ru/nomer2_200104/ec26.html).

Орлов К. (2008). Кризис убивает продажи авто в Европе // Autonews. 22 декабря.

Парк автомобильной техники в России. Издательство «Автостат». 2008.

Перспективы и прогноз. (http://www.autostat.ru/default.asp?Sect=312&Art=2498#aT).

Перспективы создания Общеевропейского экономического пространства в области автомобильной промышленности. Государственный университет — Высшая школа экономики. Москва, июнь 2004.

Прогноз индикаторов экономики РФ: 2007–2012 гг. Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук. Москва 2007.

Промышленная политика России на примере автопрома. (http://www.autostat.ru/default.asp?Sect=312&Art=519#aT).

Промышленность России. Стат. сб. М.: Росстат. 2009.

Россия в цифрах. Краткий стат. сб. М.: Росстат. 2009.

Россия: перспективы отечественного автомобилестроения // Московские новости. 2005. № 16.

Рынок иномарок и перспективы российского автопрома // *Эксперт.* 16.08.2004. 84–87.

Рынок легковых автомобилей в России – Итоги 2007 года, тенденции и перспективы. Издательство «Автостат». 2008.

Сборка иностранных легковых автомоблией в России и ее перспективы // Экономика и жизнь. 2004. № 51.

Синцеров Л.М. и *Трофимов Д.А.* (2008). Сдвиг мировой автомобильной промышленности в развивающиеся страны // Известия РАН. Серия географическая. № 2.

Сорокин Н.Т. (2004). О стратегических подходах к развитию рынка российского машиностроения // Автомобильная промышленность. № 10.

Сорокин Н.Т. (2005). Проблемы и тенденции развития российского машиностроения // Автомобильная промышленность. № 1.

Социальное положение и уровень жизни населения России. Стат. сб. М.: Росстат. 2009.

Стороженко С. (2002). Автопром на глиняных ногах // Экономика России: XXI век. № 8. (http://www.ruseconomy.ru/nomer8_200207/ec12.html).

Стратегия развития автомобильной промышленности России (анализ альтернатив и обоснование политики). Москва 2005. Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук.

Титков А.И. (2005). От концепции — к стратегии развития автомобильной промышленности России в первой четверти XXI века // Автомобильная промышленность. № 2.

Хрипунов К. и *Столяров Г.* (2009). Вдогонку за GM // Газета.ру. 11 июня.

Шевцов Д. (2003). Наш автопром: кризис гигантов // Авторевю. № 4.

Шибаков В.Г. и *Аминов В.Ф.* (2004). Оценка конкурентных возможностей предприятия // Автомобильная промышленность. № 4.

Agreement on Trade-Related Investment Measures. WTO. 1995.

Barnes, J. and *Morris, M.* (2000). An analysis of the endogenous and exogenous factors impacting on the success of the motor industry development program / CSDS Working paper. № 27.

Global Insight East European Automotive industry Forecast Update. April 2005.

International Financial Statistics. IMF. March 2009.

Martin, B.R. (1993). Technology foresight. Office of science and Technology, Cabinet Office, HMSO. London.

Martin, B.R. (1996). Technology foresight. Science, Technology, Industry Review. 17.

Martin, B.R. (2001). Technology foresight in a rapidly globalizing economy. Report at the regional conference on technology foresight for Central and Eastern Europe and the Newly Independent States. Vienna, Austria. 4-5 April.

OECD Outlook, 2009.

OECD Economic Outlook. Preliminary Edition. Volume 2009/2. No. 86, November.

Pursell, G. (1999). Australia's experience with local content programs in the auto industry. Lessons for India and other developing countries, Development Research Group (Trade), World Bank.

Roland Berger Strategy Consultants «Developing a competitive Russian automotive supplier industry». 2005.

Transnational Corporations, Learning and innovations: Implications on TRIM Agreement. Technology Policy Briefs. V.2. issue 1. 2003. United Nations University, Institute for New Technologies. V.2. issue 1. 2003.

БИЧ И МОЛОТ: ЭКОНОМИКА ПРОТИВ ДЕМОНОЛОГИИ

ШМАКОВ АЛЕКСАНДР ВИКТОРОВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, Новосибирский государственный технический университет, Электронный адрес: a.shmakov@mail.ru;

ДУКАРТ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

кандидат исторических наук, доцент кафедры экономики, Томский политехнический университет Электронный адрес: dukart@mail.ru;

ПЕТРОВ СЕРГЕЙ ПАВЛОВИЧ,

магистр экономики, факультет бизнеса, Новосибирский государственный технический университет Электронный адрес: petrov.s.p@mail.ru

В статье средневековая охота на ведьм представлена как сознательно спроектированное институциональное изменение; выявлены причины, ключевые факторы, а также механизмы обеспечения устойчивости данного институционального изменения.

Ключевые слова: *новая экономическая история; теория институциональных изменений; общественные институты; трансакционные издержки; охота на ведьм.*

The medieval witch-hunt is represented in the article as a deliberately designed institutional change; the causes, key factors and mechanisms to ensure sustainability of this institutional change are identified.

Keywords: *new economic history; theory of institutional change; public institutes; transaction costs; the witch-hunt.*

Коды классификатора JEL: *Z12, Z19.*

1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В современном обществе манипулирование сознанием людей с использованием различных средств, способов и технологий информационно-психологического воздействия давно стало вполне обыденным и массовым явлением в повседневной жизни, экономической конкуренции и политической борьбе. СМИ, PR, политическая реклама, выполняя определенный заказ, и, как правило, камуфлируя конечную цель, на подсознательном уровне внушают обществу определенные установки и заставляют совершать необходимые действия. Фактически, в современном мире они играют роль своеобразной пропагандистской машины. Эффективность реализации государствен-

© А.В. Шмаков, С.А. Дукарт, С.П. Петров, 2010

ной политики во многом определяется возможностью и способностью манипулировать массовым сознанием. Особенно возрастает значимость этих умений в условиях масштабной трансформации культуры, общества или экономики. Однако отработка механизмов институциональных изменений посредством воздействия на массовое сознание со стороны власти началась задолго до появления и современных СМИ, и даже современных государств как таковых. В частности, изучение массовых процессов по обвинению людей в ведовстве, получивших широкое распространение в Западной Европе и Америке конца XV — середины XVII вв. при попустительстве, невмешательстве, а зачастую и прямом участии государства, дает возможность предположить, что уже в тот период государство интуитивно использовало стереотипы общественного сознания для реализации своих целей. В то же время сравнительный исторический анализ показывает, что проявление феномена «охоты на ведьм» в разное время и в разных странах имеет не только ярко выраженную национальную специфику, но и некоторые общие закономерности, обнаруживаемые при помощи инструментария новой экономической истории, но недостаточно изученные в рамках традиционных исторических исследований.

На протяжении очень долгого периода времени традиционно принято было считать, что в основе «охоты на ведьм» лежали исключительно религиозные мотивы, основанные на страхе перед деструктивной деятельностью иноверцев. В частности, авторитетный английский антрополог и историк Дж. Фрейзер полагал, что на протяжении всего Средневековья в Западной Европе действительно существовали тайные языческие секты, с которыми и боролось общество (*Frazer* 2009). Однако еще в 1692 г., критикуя процесс «Салемских ведьм», Томас Браттл сформулировал ряд крайне неудобных для преследователей ведовства вопросов, демонстрирующих нелогичность обвинительных схем, неубедительность доказательств и пристрастность правосудия[1]. Со временем стало очевидно, что основными причинами уничтожения еретиков стали не только, и даже не столько религиозные расхождения. Страх перед ересью являлся лишь поводом для проведения политики религиозных преследований, а истинные причины ученые пытаются выявить вплоть до наших дней.

Одной из наиболее известных современных работ, посвященных причинам инквизиции, стала статья Эмили Остер «Ведовство, погода и экономический рост в Европе периода Ренессанса» (*Oster* 2004), в которой она убедительно доказывает существование устойчивой корреляции между масштабами религиозных гонений и ухудшением климатических условий (см. рис. 1). Данную зависимость Э. Остер объясняет экономическим спадом в основных отраслях производства (сельском хозяйстве, рыболовстве и т.п.) в период ухудшения температурного режима. В результате снижение качества жизни приводило к активному поиску виновных, что выражалось в росте количества ведовских процессов. И снова основным мотивом признается страх, на этот раз принявший форму страха перед голодом и бедностью, связываемыми населением со злонамеренной деятельностью еретиков.

Несколько иную версию известных событий предлагает известный российский культуролог-медиевист А.Я. Гуревич (*Гуревич* 1990). С его точки зрения, процессы против ведьм, так же как появление демонологии в качестве идеологической базы «охоты», являются следствием столкновения двух разнонаправленных культур: элитарной «книжно-библейской» культуры господствующих слоев и языческой народной культуры. Процессы над ведьмами использовались для истребления массовой средневековой культуры. Несмотря на разность подходов и объяснений, в современ-

[1] См.: Письмо Томаса Браттла (Бостон, 1692) // Бич и молот. Охота на ведьм в XVI–XVIII веках. СПб.: Азбука-классика, 2005.

ной медиевистике в качестве бесспорного признается факт, что все без исключения социальные слои общества в массовом порядке использовали развернувшуюся охоту на ведьм в своих целях. Унификация культуры была необходимым условием укрепления позиций государственной власти, которая не гнушалась для достижения этой цели вступать в противоречивый союз с церковью, которая, в свою очередь, напротив, использовала процессы против ведьм для укрепления своих собственных позиций. При этом и светская власть, и духовная фактически закрепляют в массовом сознании в качестве установки определенный стереотип поведения, предполагающий быстрый и эффективный способ решения проблем, возникающих в ходе межличностного общения: от наказания неверной жены до устранения конкурентов.

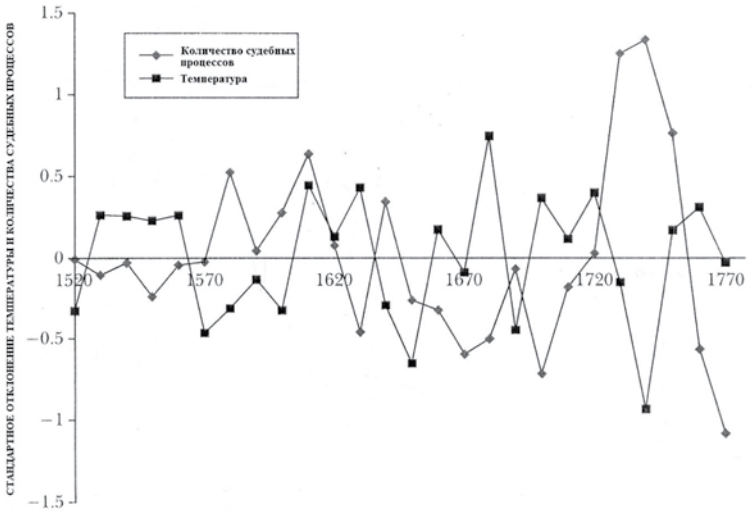


Рис. 1. **Влияние температуры на количество антиведовских судебных процессов[2]**

Зачастую в основе организации «охоты на ведьм» лежала весьма конкретная выгода, а страх перед ересью выступал как некое проявление устоявшегося стереотипа общественного сознания, который сформировала и использовала власть для направления действий общества в нужное русло и получения выгоды для себя.

Таким образом, следует предположить, что:

1) страх не только не являлся единственным мотивом охоты на ведьм, но, возможно, не был даже основным из них. Экономические интересы, включая элементарную жажду наживы, оказывают не менее существенное влияние[3]. Мы не ис-

[2] Для анализа Э. Остер использует данные по 11 регионам Европы в период 1520–1770 гг. На графике в качестве относительных показателей используются отклонение температуры и количества антиведовских судебных процессов от их средних за указанный период значений. Показатели температуры и количества судебных процессов 11 изучаемых регионов усреднены. Прослеживается отрицательная зависимость между изучаемыми показателями: в среднем на единицу отклонения температуры в сторону падения приходится 0,2 отклонения числа судебных процессов в сторону повышения. Однако автор признает, что только 8–12 % вариаций судебных процессов объясняется изменениями в температуре. Следует учесть возможность иного объяснения данной зависимости: не голод стал причиной охоты на ведьм, а охота на ведьм привела к уничтожению значительной части экономически активного населения, неурожаю и голоду. В этом случае корреляция сохраняется, но имеет другое объяснение. См. цитату И. Линдена в разделе 3.2(а) данной статьи.

[3] Не хотелось бы слишком подробно останавливаться на вопросах, связанных с методологией новой экономической истории, но, предвидя возможные обвинения сторонников полилогизма в ценностной предвзятости, связанные с различием стимулов склонного к предрассудкам средневекового человека и более просвещенного современного человека, отметим, что мы будем сравнивать между собой не стимулы современного и средневекового людей, а стимулы средневековых людей, оказавшихся в различных социальных, политических, юридических и экономических условиях. Соответственно, определяемые закономерности охоты на ведьм будут связаны не с особенностями миропонимания, а с условиями, в которых средневековый человек вынужден был принимать решения.

ключаем из анализа мотив «страха», но пытаемся учесть второй существенный мотив — «богатство — власть»[4]. Указанные мотивы являются основными как для принятия институциональных изменений центральной властью, так и для признания народом легитимности данных институциональных преобразований;

2) вспыхивание и затухание активности в поисках ведьм в разных странах и в разное время носило не стихийный и не случайный характер. Фактически власть целенаправленно создавала институт «охоты на ведьм» для решения своих задач.

Таким образом, объектом анализа в данной работе являются массовые процессы, инициируемые государством и церковью против еретиков, условно обозначенные как «охота на ведьм». Предметом исследования — необходимые условия появления института «охоты на ведьм» и обеспечение его устойчивости со стороны государственной власти. Для исследования условий, необходимых предпосылок создания данного института, а также его использования государственной властью нам представляется целесообразным применить инструментарий новой экономической истории. В традиции Дж. Хикса мы попытаемся «найти чисто экономические факторы и мотивы, стоящие за [такими] событиями явно неэкономического характера» (*Хикс* 2003), как судебные процессы средневековой охоты на ведьм.

Несмотря на то что традиционно принято связывать судебные процессы над еретиками с периодом Средневековья, поскольку именно на это время приходится пик гонений и преследований по обвинению в ведовстве, примеры использования и направления властью массовой истерии с целью получения корыстной выгоды можно обнаружить и вне хронологических рамок этого периода. Более того, следует предположить, что наиболее наглядными, с точки зрения понимания причинности, выглядят как раз процессы в переходный период между Средневековьем и Новым временем. И наконец, поскольку активность государства в организации религиозных гонений в разные временные периоды в различных странах была неодинаковой, мы, чтобы выявить закономерности появления института «охоты на ведьм» и объяснить его устойчивость на основе инструментария институциональной теории, намеренно раздвигаем хронологические рамки, не ограничиваясь выделением и анализом процессов, отнесенных только к периоду Средневековья.

2. НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ ПОЯВЛЕНИЯ ИНСТИТУТА «ОХОТЫ НА ВЕДЬМ»

2.1. Теоретическое обоснование

Мы поставили под сомнение случайный характер возникновения инквизиции, а также то, что основным мотивом борьбы с ведовством является религиозный мотив. Ряд исторических закономерностей позволяет предположить, что в большинстве случаев охота на ведьм — спланированная политическая акция, имеющая целью укрепление центральной власти и получение дополнительных источников доходов. «Если попытаться найти у всех монархов одну общую черту, то она такова: всем им, как правило, не хватало денег… Нехватка денег толкала их на самые отчаянные шаги, например, жестокие конфискации собственности евреев и тамплиеров…» (*Хикс* 2003). Преследование еретиков — один из таких шагов, позволяющий создать предпосылки для конфискации богатства в пользу центральной власти.

[4] Трудно разграничить, какой из двух указанных стимулов является конечной целью деятельности экономических агентов, но тесная связь между данными стимулами позволяет их объединить. При этом термины «богатство» и «власть» используются в широком смысле: термин «богатство» подразумевает не только денежную его форму, но и обладание наиболее ценными для определенной эпохи ресурсами, а под термином «власть» понимается не только власть политическая, но и иные возможности принуждения, например принуждения к труду, сексуального принуждения, принуждения к уплате долга и т.д.

Налоговая система того времени была недостаточно эффективна, что приводило к постоянному дефициту финансовых ресурсов у центральной власти. Поземельный налог, взимаемый с крестьян (даже в случае его замены подушным налогом, взимаемым со всего населения), имел достаточно узкую налоговую базу и не позволял собрать достаточно средств. Основной возможностью расширения налоговой базы было обложение налогом богатства купцов через использование таможенных пошлин, промысловых налогов и т.п. Однако взимание такого рода налогов проходит успешно, если торговля идет через относительно небольшое число пунктов, в которых осуществляется сбор налогов, следовательно, успех зависит от географических особенностей расположения государства. Одна из причин, по которой, например, налоговая система средневековой Англии оказалась более эффективной, а стимулы для проведения инквизиции проявились значительно слабее, в том, что основные объемы торговли проходили через небольшое количество портов, что делало систему налогообложения более эффективной. В то время как в государствах континентальной Европы, имеющих обширную территорию с протяженными и нечеткими границами, трудно было уследить за полнотой сбора налогов (*Хикс* 2003). В результате стимулы к проведению инквизиции, как средства пополнения казны, оказались существенны.

Основной экономической категорией, позволяющей объяснить процессы борьбы с ведовством, является величина трансакционных издержек взаимодействия центральной власти (король, центральная духовная власть) с группами специальных интересов, обладающими существенным запасом богатства (светская и церковная знать, купцы и т.д.)[5]. Данный параметр зависит от расстановки политических сил в обществе, определяемой в том числе институциональной средой в трактовке Д. Норта[6]. Приведем простой пример влияния институциональной среды на размер трансакционных издержек. Очевидно, что кредитование государства в Средние века было очень рискованно, поскольку, во-первых, оно часто оказывалось неплатежеспособным, во-вторых, принудительно взыскать долги с центральной власти невозможно. В связи с этим займы государству, являющиеся важным источником средств казны, в данный исторический период вряд ли предоставлялись добровольно. Однако если центральная власть признавала долги, сделанные предшественниками, вероятность возвращения долга несколько возрастала, и трансакционные издержки взаимодействия центральной власти с потенциальными кредиторами существенно уменьшались. Так в Англии Конституция 1689 г. придала британской монархии необходимую для получения кредитов преемственность (*Хикс* 2003), что решило часть финансовых проблем центральной власти без использования института инквизиции. С другой стороны, например, во Франции проблема пополнения казны была решена своим оригинальным способом: продажей

[5] Мы используем стандартное определение трансакционных издержек — это издержки установления и защиты прав собственности и свобод, принятых в обществе (Введение в институциональный анализ 1996). Однако нас интересуют лишь трансакционные издержки взаимодействия центральной власти с группами специальных интересов, связанные с перераспределением богатства и власти между данными экономическими агентами. Данные издержки, как и в общем случае, будут включать в себя: издержки поиска информации; издержки ведения переговоров и заключения договоренностей; издержки измерения; издержки установления и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения, издержки политизации. На настоящий момент методика измерения такого типа трансакционных издержек, равно как методика количественной оценки силы центральной власти и групп специальных интересов отсутствуют в инструментарии «количественной экономической истории». Это не мешает нам выстроить логическую цепочку, подтверждая ее историческими фактами.

[6] Институциональная среда — совокупность основополагающих правил (социальных, политических, юридических, экономических), определяющих рамки человеческого поведения. Институциональная среда содержит в себе 1) надконституционные правила — правила, имеющие глубокие исторические корни, перешедшие в разряд стереотипов поведения, религиозных представлений и т.п.; 2) конституционные правила — правила, определяющие иерархическую структуру государства, правила принятия решений по формированию государственных органов власти, формы и правила контроля действий государства со стороны общества; 3) экономические правила — правила, непосредственно определяющие формы организации хозяйственной деятельности (Институциональная экономика 2005).

должностей, титулов, званий, а также системой откупов налогов, что с течением времени только усугубило проблему и потребовало серьезных институциональных изменений.

В зависимости от размера трансакционных издержек исследуемые государства можно разделить на две группы:

- государства, в которых трансакционные издержки взаимодействия центральной власти с группами специальных интересов запретительно высоки. В таких государствах, как правило, существует группа специальных интересов, которая по политической, финансовой или военной мощи сравнима с центральной государственной властью. Данная политически сильная группа оказывает существенное воздействие на центральную власть, ограничивая источники получения доходов либо посягая на монопольное право центральной власти осуществлять легитимное принуждение. Альтернативные издержки мирного сосуществования с данной группой становятся для центральной власти излишне высокими по сравнению с издержками, связанными с организацией института «охоты на ведьм»[7];
- государства, в которых трансакционные издержки взаимодействия центральной власти с группами специальных интересов менее значительны. Данная ситуация может возникнуть в двух случаях. В государстве либо не существует значимых политически сильных групп, а если и существует несколько относительно слабых групп специальных интересов, то они не могут оказывать существенного влияния на государственную власть. Данные группы вынуждены идти на любые уступки центральной власти, поэтому трансакционные издержки взаимодействия с ними малы. Либо же в государстве существует несколько политически сильных групп специальных интересов, противоборство которых не дает им объединиться в значимую политическую силу. Создавая конкуренцию между данными группами и выдерживая баланс сил, центральная власть несет хоть и более значительные, чем в предыдущем случае, но все же приемлемые трансакционные издержки.

При выборе формы организации государственного управления действуют стимулы, близкие по характеру к тем, что описаны Рональдом Коузом для процессов вертикальной интеграции[8]. Существует две альтернативы организации трансакций между центральной властью и группами специальных интересов: 1) относительная самостоятельность групп специальных интересов, преобладание договорных отношений, которые не являются в чистом виде рыночными в условиях монархии, но являются некоторым их аналогом; 2) жесткая иерархия и централизованное управление. Выбор между данными формами организации государственного управления осуществляется исходя из размера трансакционных издержек взаимодействия центральной власти с группами специальных интересов. Если трансакционные издержки ниже при первой форме, центральная власть допускает относительную самостоятельность групп специальных интересов. Если же трансакционные издержки при первой форме существенно возрастают, центральная власть ощущает угрозу либо дефицит средств, и появляется

[7] Теоретически, нельзя упускать возможности проведения преследования еретиков не центральной властью, а политически сильными группами. Однако и в данном случае основными факторами распространения ведовства остаются высокие трансакционные издержки на фоне политической нестабильности. Слабая центральная власть часто не может установить эффективные и устойчивые права собственности, поскольку они могут отменить привилегии политически сильных групп и уменьшить степень их поддержки правительства. В результате принимаются законы, отвечающие интересам власти предержащей, а не максимизирующие общественное благосостояние. В том числе законы, ведущие к непроизводительному (неэффективному) перераспределению, частным случаем которых является требование конфискации в ходе антиведовских процессов.

[8] Подробное объяснение механизмов вертикальной интеграции см. *Коуз Р.* (2001). Природа фирмы / Пер. с англ. М.: Дело.

необходимость перехода к жесткому централизованному управлению. В этом случае «охота на ведьм» исторически является одним из механизмов такого перехода, направленным на ослабление (вплоть до прямого уничтожения) политически сильных групп, а также на создание посредством страха и экономической заинтересованности подходящей почвы для соответствующих институциональных преобразований.

2.2. Историческое подтверждение

а. Страны с высокими трансакционными издержками

Рассмотрим выборочное историческое подтверждение наших теоретических доводов, сгруппировав в соответствии с предложенной классификацией ряд государств по величине трансакционных издержек взаимодействия центральной власти с группами специальных интересов, зависящих от характера расстановки политических сил. Наиболее подходящим примером для иллюстрации первого типа стран являются Испания (XI–XV вв.) и Франция (XI–XIII вв.), где в этот период как раз можно обнаружить присутствие групп специальных интересов, по силе не уступающих центральной власти.

С начала XI века и вплоть до 1479 г., когда произошло окончательное политическое объединение страны, на территории Испании существовали несколько независимых государств, которые тем не менее обладали общностью культуры и практически одинаковым политическим устройством. Несмотря на формальную принадлежность власти королю, фактически ею в полном объеме владели сословно-представительные учреждения — кортесы. Представители высшей знати обладали самовольным правом менять подданство, были освобождены от каких-либо государственных податей, в пределах своих владений имели полный иммунитет, могли объявлять войну королю и даже свергать его. В Арагоне существовала должность верховного судьи Арагона, который хотя и формально назначался королем, но фактически осуществлял контроль высшей знати над королевской властью. Король был обязан в присутствии верховного судьи присягать кортесам в соблюдении всех вольностей арагонской знати. В итоге к концу XV в., после объединения Испании в результате династического брака Изабеллы I Кастильской и Фердинанда, в борьбе за укрепление своей власти испанские короли вынуждены были пойти на союз с католической церковью, выступив с инициативой учреждения в Испании инквизиции[9]. Очень скоро инквизиция, формально создаваемая для борьбы с неверными иудеями и мусульманами, стала расправляться под благовидным предлогом и с инспанцами-христианами, поскольку политическая оппозиция королю стала приравниваться к церковной ереси. При этом усердие инквизиции в преследовании еретиков подогревалось тем, что в пользу инквизиторов и доносчиков шла треть имущества осужденных. Остальное получал король (Всемирная история в 10-ти томах 1977). Тем самым достигались сразу две цели: устранение неугодных королю лиц и пополнение казны. Таким образом, налицо ситуация, когда из-за высоких издержек взаимодействия с феодальной знатью власть избирает путь внедрения института «охоты на ведьм», используя стереотипы массового сознания и поощряя определенное поведение при помощи экономических стимулов в своих корыстных целях.

Во Франции периода раннего Средневековья под непосредственной властью короля находилась лишь небольшая область вокруг Парижа — Иль-де-Франс. Вассалы короля зачастую превосходили его в богатстве и могуществе, а в ряде случаев отказывались давать ему ленную присягу. В результате у короля были серьезные стимулы к

[9] Отметим, что неприятие деятельности иудеев и гонения на них возникали периодически. Например, в 1378–1380 гг., при короле Генрихе II Трастамаре, началось решительное наступление на иудеев, возглавляемое генеральным викарием Севильского архиепископа Феран Мартинесом, однако Папа на этот раз остановил преследование.

подчинению непокорных областей, в том числе с использованием религиозных институтов. Например, в XI–XIII вв. юг Франции находился под влиянием катаров, враждебно относившихся как к католицизму, так и к светской власти. Катары получили широкую поддержку не только у бедного населения, но и у высшей знати, желающей присвоить церковное имущество и получить независимость от королевской власти. Набеги на католические церкви и убийства священнослужителей вызывали недовольство церковных властей. Критическим событием стало убийство в 1208 г. папского легата, произошедшее во время встречи с главным покровителем катаров графом Раймоном VI Тулузским, после чего католическая церковь оставила связанные с высокими трансакционными издержками попытки мирного урегулирования конфликта и при поддержке светской власти перешла к жестким мерам (*Мадоль* 2000). В 1209 г. воззвание Иннокентия III положило начало Катарскому крестовому походу, вылившемуся в 20-летнюю войну, в результате которой юг Франции был практически уничтожен.

Таким образом, появление в государстве группы специальных интересов, обладающей значительной политической силой, приводит к повышению трансакционных издержек ведения переговоров между центральной властью и данной группой. Центральная власть в ряде случаев не может осуществлять свои функции без поддержки данной группы (например, феодалы в Испании контролировали финансовый капитал страны, и центральной власти необходимо было договариваться с ними о финансировании, на юге Франции катары саботировали правление центральной светской и церковной властей). Возникает риск недофинансирования или ослабления власти. Издержки прямого иерархического управления в данном случае были бы значительно ниже издержек ведения переговоров. Появляются стимулы подчинения или уничтожения неугодной политической силы.

б. Страны с низкими трансакционными издержками

Следующую форму расстановки политических сил, при которой в государстве существует несколько относительно слабых групп специальных интересов или же данные группы достаточно сильны, но разобщены и не могут оказывать существенного влияния на центральную государственную власть, рассмотрим на примере Англии XVI–XVII вв. и России XV–XVI вв.

В Англии XVI–XVII вв. сильная центральная власть, не оспариваемая ни церковной, ни светской знатью, надежно контролировала политическую ситуацию. Несмотря на то что с XVI в. здесь существовало множество направлений христианства — англиканская церковь (была установлена при Генрихе VIII Тюдоре в качестве государственной), католицизм, несколько разновидностей последователей протестантизма (лютеране, кальвинисты, методисты, пиетисты и т.д.) (*Тревельян* 2001), — охота на ведьм не получила массового распространения, поскольку трансакционные издержки взаимодействия центральной власти с группами специальных интересов были относительно низкие и королевская власть легко справлялась с конкурентами самостоятельно, не организуя преследования еретиков через внедрение института «охоты на ведьм». Наказание за отступничество от веры хотя и имело место, но оставалось исключительной привилегией верховной власти.

В России XV–XVI вв. — период активной централизации государственной власти. В стране существовало нескольких конкурирующих между собой политически сильных групп специальных интересов. Однако для получения одобрения монарха данные группы готовы были выполнять его волю, и трансакционные издержки переговоров с ними при соблюдении баланса сил были незначительны. В результате ведовские процессы не получили широкого распространения, поскольку отсутствовала необходи-

мость осуществления излишне кардинальных мер, направленных на концентрацию власти. Характерно, что для соблюдения баланса сил еретические движения часто поддерживались царем наравне с официальной церковью.

Наиболее ярким примером, демонстрирующим отношение центральной власти к еретикам, является борьба с ересью «жидовствующих» конца XV — начала XVI вв. Важной чертой политики «жидовствующих» было требование к церкви отказаться от владения имуществом и запретить взимание платы за совершение обрядов. Подобные требования отвечали интересам царской власти, остро нуждавшейся в средствах и землях для раздачи их «служилым людям». Вследствие этого «жидовствующие» долгое время имели правительственную поддержку и были практически недосягаемы для ортодоксальной церкви. Однако в результате борьбы за престол второго сына Ивана III — Василия, и внука Ивана III — Дмитрия, в 1502 г. «жидовствующие» лишились защиты, т. к. поддержали проигравшую сторону — Дмитрия и его мать Елену Волошанку. Последняя также была объявлена ведьмой (*Скрынников* 2006). В результате данного процесса были казнены только лидеры еретического движения. В дальнейшем ситуация с поддержанием государством неортодоксальных направлений неоднократно повторялась, например, в случае борьбы внутри церкви между иосифлянами и нестяжателями. Последние, как и «жидоствующие», выступали против церковной собственности, и изначально получали поддержку центральной власти. Однако нестяжатели дважды не поддержали князя Василия III (при аресте князей Шемячичей в 1523 г. и при его разводе с Соломонией Сабуровой в 1526 г.), и в результате лишились поддержки, а лидер нестяжателей, Вассиан Патрикеев, был сослан в иосифлянский монастырь, где вскоре скончался (*Гумилев* 2005).

Таким образом, отсутствие политически сильных групп специальных интересов, способных оказывать влияние на государственную власть (например, в Англии), способствовало снижению трансакционных издержек ведения переговоров. Существующие группы подчинялись прямым директивам, и затрачивать средства на централизацию власти было бессмысленно. В случае же наличия нескольких политически сильных групп, конкурирующих за поддержку центральной власти (как, например, в России), трансакционные издержки переговоров с ними были также относительно малы, и потому значительно эффективнее оказалась политика манипулирования политическими группами с целью поддержания баланса сил, нежели организация массовой «охоты на ведьм».

Анализируя исторические условия появления института «охоты на ведьм» в разных странах, можно отметить, что классификация стран на группы с высокими и низкими трансакционными издержками достаточно условна. Независимо от национальной принадлежности государства, необходимость в нем проявляется в условиях существования недостаточно сильной, уверенной в своих силах власти и исчезает с возникновением абсолютизма.

3. ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ИНСТИТУТА «ОХОТЫ НА ВЕДЬМ»

3.1. Теоретическое обоснование

В условиях дефицита средств государство испытывает, в том числе, серьезные проблемы в использовании своего главного ресурса — аппарата принуждения. Даже признание традиционных прав государя не гарантирует отсутствия активного сопротивления со стороны сильных противников в случае превышения, по их мнению, полномочий государственной власти. А это создает угрозы, вплоть до военного восстания и свержения. В такой ситуации необходимость поиска денежных средств и укрепления центральной власти становятся взаимоувязанными задачами. Для проведения институциональных преобразований, направленных на укрепление политической силы или

изъятие богатства, центральная власть должна создать определенные предпосылки, оправдывающие ее действия, придающие им легитимный характер и позволяющие получить поддержку широких масс. Одним из способов создания таких предпосылок является использование института «охоты на ведьм».

Нужно также помнить, что силовое вменение сознательно спроектированного института, каковым является институт «охоты на ведьм», предполагает, что он будет внедряться посредством насилия или его угрозы со стороны государства (*Тамбовцев* 2008). Для успешного искусственного внедрения нового для общества института должно выполняться одно из трех условий: либо государство располагает неограниченным потенциалом насилия, либо уровень послушания подданных достаточно высок, либо использование правила выгодно достаточно сильной для внедрения института группе подданных. Поскольку для рассматриваемого нами случая относительно слабого государства первые два условия не выполняются, для обеспечения устойчивости указанного института необходимо выполнение третьего условия.

Решающим фактором в обеспечении устойчивости нового института в этих условиях оказывается соотношение для него выгод и издержек в сравнении с другими институциональными альтернативами. При внедрении института охоты на ведьм центральная власть опирается на две группы лиц: тех, для кого институт выгоден, и тех, кто будет соблюдать правила, минимизируя ущерб от санкций. При этом центральная власть, воздействуя на население, использует все те же два стимула:

- страх — паника по поводу ведовства, подкрепляемая голодом и другими бедствиями, создавала благоприятную почву для институциональных преобразований, направленных на преследование политически сильных групп и изъятие богатства. Здесь же необходимо учесть страх оказаться обвиненным в ведовстве по причине пассивной позиции в преследовании еретиков;
- «богатство — власть» — центральная власть создавала для подданных материальные стимулы к преследованию подозреваемых в ведовстве через узаконивание конфискации имущества еретиков, предоставляя вознаграждение преследователям еретиков и закрывая глаза на очевидное насилие в отношении друг друга со стороны подданных.

Если мотив страха хорошо изучен историками, то мотив «богатство — власть» изучен в значительно меньшей степени. Речь идет о том, что центральная власть для стимулирования активности подданных в «охоте на ведьм» и придания конфискациям легитимности принимает нормативно-правовые акты, разрешающие конфискацию имущества еретиков и регулирующие правила раздела имущества между участвующими в преследовании сторонами. Правовые нормы, регламентирующие преследование ведовства, существуют почти во всех средневековых государствах. Однако, если широкомасштабная акция не планируется центральной властью, данные нормы не предусматривают конфискации имущества и масштабы инквизиции существенно меньше[10].

[10] Интересно отметить, что согласно исследованию Андрея Шлейфера и Эдварда Глезера «Происхождение права» характер правовой системы объясняется уровнем политической стабильности в момент его формирования. Исследователи обосновывают причины образования системы кодифицированного или прецедентного права силой королевской власти и доказывают это на примере Англии и Франции (XII–XIII вв.). Правовая система изначально предназначалась, чтобы разрешать конфликты. При сильной королевской власти (Англия) решение конфликта на местах не могло ущемлять интересы короля, король делегировал власть на места, и частные дела улаживались без его вмешательства. Появилась система общего права. При слабой королевской власти (Франция) феодалы могли принимать решения в свою пользу и ущемлять интересы центральной власти. Король назначал судей, которые решали споры по предписанию короля. Появилась система кодифицированного права (*Glaeser 2002*). В свете вышесказанного становится понятно, почему «охота на ведьм» получила большее распространение в странах кодифицированного права со слабой центральной властью. В странах же прецедентного права инквизиции фактически не было. Однако из данной зависимости имеется ряд исключений, одним из которых является Россия. Ситуация с Россией объяснима колебаниями в уровне политической стабильности государства в разные исторические периоды.

3.2. Историческое подтверждение

а. Страны с высокими трансакционными издержками

Для доказательства экономической мотивации борьбы с ведовством в первой группе стран (в которых трансакционные издержки взаимодействия центральной власти с группами специальных интересов запретительно высоки) воспользуемся историей создания и применения антиведовского законодательства Германии и Франции.

Во Франции распространение ведовских процессов начинается с принятия Карлом VIII в 1490 г. эдикта (*Monter* 1976), предусматривающего конфискацию имущества еретиков (см. табл. 1). Период 1497–1625 гг. характеризуется как пик «охоты на ведьм». В период 1625–1682 гг. общественное волнение и обнищание привели к закату борьбы с ведовством. А принятие эдикта от июля 1682 года, предусматривающего наказание за ведовство, но не предусматривающего конфискацию имущества, привело к прекращению «охоты на ведьм». Очевидно, что значимым стимулом к преследованию для подданных, так же как и для центральной власти, стало присвоение конфискованного имущества, а демонология является лишь инструментом, обеспечивающим устойчивость и легитимность перераспределения доходов.

Таблица 1

Влияние законов на количество ведовских процессов во Франции и Германии

Год	Документ	Примечание	Результат
1490	Эдикт Карла VIII (Франция)	Предусмотрена конфискация имущества	Наблюдается пик «охоты на ведьм» (огромное количество жертв)
1862	Эдикт от июля 1682 года (Франция)	Предусмотрено наказание за ведовство, но отменена конфискация имущества	Прекращение «охоты на ведьм»
1611	Эдикт герцога Баварии Максимилиана (Германия)	Предусмотрена конфискация имущества	Наблюдается пик «охоты на ведьм» (огромное количество жертв)
1630	Эдикт от сентября 1630 года (Германия)	Предусмотрено наказание за ведовство, но отменена конфискация имущества	Прекращение «охоты на ведьм»

В Германии распространение охоты на ведьм проистекало в соответствии с теми же закономерностями. Например, когда в Оффенбурге 27 июня 1628 г. было введено вознаграждение в 2 шиллинга за каждую разоблаченную ведьму, тут же началась истерическая антиведовская компания. В сентябре 1630 г. иезуит — исповедник Фердинанда II, отец Ламормайни, довел до его сведения, что всеобщая враждебность, вызванная его пассивностью в беззаконных делах по ведовству, препятствует избранию его сына на императорский престол. Фердинанд II запретил конфискацию имущества, и к лету 1631 г. террор прекратился. В Баварии «охота на ведьм» также началась с принятия герцогом Максимилианом в 1611 г. эдикта, содержащего строки: «Все, кто вступает в союз с дьяволом, подлежат пытке, казни огнем и конфискации имущества» (*Midelfort* 1972). Подтверждают гипотезу о меркантильных целях преследователей и специфические перерывы в «охоте на ведьм». Например, 7 июля 1629 г. австрийские власти, которым принадлежала значительная часть собственности Оффенбурга, заявили свои права на собственность казненных ведьм. Городской совет прекратил преследование ведьм до тех пор, пока не решился вопрос с конфискацией, и Австрия не отказалась от своих притязаний на конфискованное имущество. В сентябре того же года возникло разногласие в вопросе раздела конфискованного имущества между церковной и светской властями. Судебные процессы вновь были приостановлены до тех пор, пока власти не пришли к новому соглашению о разделе имущества еретиков.

«Охота на ведьм» продолжалась до тех пор, пока это было выгодно преследователям. И чем более выгодно, тем более жестокими и беззаконными становились процессы. В тех местах, где конфискация собственности была запрещена (семьи осужденных здесь оплачивали только расходы по ведению процесса и казни), процессы оставались относительно гуманными и немногочисленными. Там же, где конфискация разрешалась, количество процессов существенно возрастало, на одного охотника нередко приходилось свыше тысячи жертв. Существенно упрощается поиск обвиняемых (для обвинения достаточно любого высказанного подозрения), совершенствуются механизмы пыток. Средний процесс, основанный на выколачивании признания, длился 15–20 дней. «Ибо всякий, кто попадет в эту тюрьму, должен сознаться в ведовстве, иначе его будут мучить до тех пор, пока он не выдумает что-нибудь и не оговорит себя»[11]. Оппозицию подавляли, обвиняя в ведовстве и сжигая, что являлось дополнительным фактором устойчивости института «охоты на ведьм.»

Рост количества процессов, их ускорение приводят к повышению дохода преследователей и созданию дополнительных стимулов к «охоте на ведьм». Иоган Линден в «Истории Трира» так описывал разгар ведовских процессов: «Настолько далеко зашло безумие разъяренной толпы и жажда судей до крови и поживы, что не осталось ни одного человека, кто не был бы запятнан подозрением в этом преступлении… Детей осужденных отправляли в изгнание, их имущество конфисковывали, пахарей и виноградарей почти совсем не осталось — отсюда и неурожай… Наконец, хотя пламя еще не насытилось, но люди обнищали, и были приняты законы, которые ограничили стоимость судебного разбирательства и прибыли инквизиторов, и тут же… пыл преследователей угас» (*Линден* 2005).

б. Страны с низкими трансакционными издержками

Для анализа ведовства во второй группе стран (в которых трансакционные издержки взаимодействия центральной власти с группами специальных интересов незначительны) воспользуемся опытом Англии и Северной Америки.

В Англии начало борьбы с ведовством совпало с принятием в 1563 г. статута королевы Елизаветы, предусматривавшего смертную казнь за ведовство, но без конфискации имущества: «…за женой такого человека сохраняется вдовья часть наследства, а за наследниками и приемниками такого человека сохраняется его или их право наследования имущества»[12] (см. табл. 2). Более поздний статут Якова I, от 1604 года, также предусматривал сохранение прав собственности за женой и наследниками обвиненного в ведовстве[13]. Даже в случае конфискации по причине отсутствия наследников процесс Уорбойсских ведьм (последнее десятилетие XVI в.) положил традицию тратить имущество осужденных на чтение проповедей против ведовства, греховности и преступности, сохранившуюся вплоть до 1812 г.

И, как следствие, среди подданных не сформирован экономический интерес в преследовании еретиков, а масштабы ведовских процессов в Англии значительно меньше, чем в континентальной Европе: за 119 лет, с 1566 по 1685 гг., число казненных оценивается менее чем в 1 000 человек. Не применялись наиболее варварские пытки континентальной Европы, а пределом жестокости стали пытки бессонницей, связывание конечностей и диета из воды и хлеба (против европейских дыбы, тисков и подо-

[11] См.: Письмо бургомистра Иоганна Юния дочери Веронике (24 июля 1628 г.) // Бич и молот. Охота на ведьм в XVI–XVIII веках. СПб.: Азбука-классика, 2005.

[12] См.: Статут Елизаветы от 1563 г. Акт против заклинаний, чародейства и ведовства. (http:// www.arts.ed.ac.uk/witches/introduction.html).

[13] См.: Статут Якова I от 1604 г. Акт против заклинаний, ведовства и сношений со злыми духами. (http:// www.arts.ed.ac.uk/witches/introduction.html).

греваемого на огне железного стула). Отметим, что характер стимулов для обвинения в ведовстве принципиально не изменился: в 1620 г. Уильям Перри в Билсоне обвинял в ведовстве, поскольку ему нравилось внимание; в 1633 г. Эдмунд Робинсон в Пендл-Форсте обвинял людей в ведовстве из жажды наживы и т.д. Однако отсутствие узаконенной конфискации имущества и наличие сильного механизма принуждения к выполнению данной нормы снижало стимулы потенциальных охотников на ведьм[14].

Таблица 2

Влияние законов на количество ведовских процессов в Англии

Год	Документ	Примечание	Результат
1563	Статут Елизаветы (Англия)	Имущество не конфискуется, а отдается вдовам и наследникам или преемникам	Ведовские процессы не получили широкого распространения, и их масштабы были крайне незначительны
1604	Статут Якова I (Англия)	Имущество не конфискуется, а отдается вдовам и наследникам или преемникам	
1736	Статут Георга II (Англия)	Ведовство признано не относящимся к уголовным преступлениям	

Самое массовое в истории Англии истребление ведьм началось летом 1645 г., когда конфликт между королем и парламентом, перешедший в гражданскую войну, привел к ослаблению центральной власти и сделал возможным ряд ведовских процессов, самым известным из которых стал процесс «Фавершемских ведьм». Появилась возможность аморального обогащения. Для примера, известный охотник на ведьм Мэтью Хопкинс за год своей деятельности заработал около 1 000 фунтов стерлингов только в качестве гонораров за разоблачение. На исходе гражданской войны под властью Кромвеля восстановилась политическая стабильность, и массовая «охота на ведьм» стихла. После 1667 г. смертных казней не было, а после 1700 г. любой, рискнувший обвинить кого-либо в ведовстве, сам подвергался опасности наказания. Позже статутом Георга II от 1736 года ведовство в Англии перестало быть уголовным преступлением[15].

В Северной Америке процессы против ведьм проводились редко и в еще менее жестоких формах. В общей сложности в Америке за ведовство казнили 36 человек. Нужно помнить, что речь в данном случае идет о фермерских семьях, имеющих незначительное количество наличных денег, а следовательно, даже издержки на тюремное заключение (оплачивающиеся за счет обвиняемых) для них были велики. А стоимость пыток, необходимых для получения признания, оказывалась запредельно высокой. И это одна из причин малого количества судебных процессов. Кроме того, параграф 47 Корпуса свобод 1641 г. запрещал использовать из телесных наказаний бесчеловечные, варварские и жестокие.

Одним из процессов, выходящих за пределы подобной практики, стало дело Салемских ведьм 1692 г. В этом процессе имела место противозаконная конфискация собственности. Появление экономических стимулов в результате использования конфискации привело к другим злоупотреблениям: в этом процессе использовались пытки, давление на обвиняемых и судей. Резонанс в обществе, вызванный данным процессом, и подрыв доверия к спектральному доказательству привели к невозможности осуждения за ведовство, и, начиная с 1693 г., ведовские процессы прекратились.

[14]Нельзя забывать также о роли отсутствия централизованной обвинительной организации вроде инквизиции, развития англиканской церковью скептицизма и слабости позиций непримиримых кальвинистов.

[15] См.: Статут Георга II от 1736 года. (http:// www.arts.ed.ac.uk/witches/introduction.html).

Таким образом, устойчивость института «охоты на ведьм» определялась, в том числе, экономической мотивацией. Власть в странах, где существовали высокие трансакционные издержки взаимодействия с конкурирующей элитой, для обеспечения устойчивости института вынуждена была создавать условия его легализации на основе экономической мотивации, что и способствовало, в конечном итоге, его развитию. Напротив, страны с низкими трансакционными издержками не испытывали необходимости в создании института «охоты на ведьм», поэтому его эволюционный импорт извне даже при формальном закреплении в праве, но не подкрепленный экономическими стимулами, не мог привести к серьезным институциональным изменениям.

4. ВЫВОДЫ

Основной причиной развертывания антиведовских компаний стали не суеверия, а необходимость укрепления центральной власти и поиск ею дополнительных источников богатства. Для поддержания политики преследования еретиков центральная власть создавала в среде подданных стимулы, аналогичные собственным: страх и жажда наживы («богатство — власть»). Создавая панику и узаконивая конфискацию имущества еретиков, центральная власть придавала репрессиям и конфискациям легитимный характер, обеспечивая устойчивость институциональных преобразований. Масштабы «охоты на ведьм» зависят от многих факторов, основными из которых являются характер общественных институтов, политическая и экономическая стабильность. Наибольший размах «охота на ведьм» приняла в странах континентальной Европы, где центральная власть имела менее сильные позиции и была вынуждена в поисках дополнительных источников дохода и попытке укрепить центральную власть прибегать к крайним мерам. Гораздо меньшее распространение преследование еретиков получило в странах с сильной центральной властью, а также в странах, имеющих доступ к иным значительным источникам доходов.

Нам не хотелось бы в данной статье экстраполировать тенденции прошлого на настоящее и будущее, поскольку это методологически достаточно сложный процесс. Однако экономисты, историки, политологи могут использовать выявленные тенденции для объяснения причин и составления политических прогнозов в похожих по внешним проявлениям ситуациях, таких как искусственно создаваемая массовая паника и последующие кардинальные институциональные преобразования, направленные на перераспределение ресурсов и сфер политического влияния. «Охота на ведьм», как пример массовой истерии, вызванной стремлением центральной власти и политически сильных групп к обогащению и укреплению политических позиций, не является исключительным феноменом Средних веков. Аналогичные процессы могут проистекать в современном обществе при выполнении выявленных в статье предпосылок. Однако Л. фон Мизес справедливо указывает, что анализ прошлого не указывает, какой курс будущих действий следует выбирать. «Исторический отчет дает лишь описание ситуации; реакция зависит от того, какое значение придает ему субъект действия, от целей, которые он хочет достичь, и от средств, которые он выберет для их достижения» (*Мизес* 2009)[16].

ЛИТЕРАТУРА

Введение в институциональный анализ: Учеб. пособие / Под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1996.

[16] Мы не стали специально останавливаться на практической пользе проведенного исследования, поскольку ответ уже дан гл. 13 указанной работы Л. Мизеса.

Всемирная история в 10-ти томах. М.: Изд-во АН СССР. 1977. Т. 3.

Гумилев Л.Н. (2005). От Руси до России. М.: Астрель.

Гуревич А.Я. (1990). Средневековый мир: культура безмолвствующего большинства. М.

Институциональная экономика / Под ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2005.

Коуз Р. (2001). Природа фирмы / Пер. с англ. М.: Дело.

*Линден И. (*2005). «История Трира» // Бич и молот. Охота на ведьм в XVI–XVIII веках. СПб.: Азбука-классика.

Мадоль Ж. (2000). Альбигойская драма и судьбы Франции. Евразия.

Мизес Л. фон. (2009). Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции. Челябинск: Социум.

Письмо бургомистра Иоганна Юния дочери Веронике (24 июля 1628 г.) // Бич и молот. Охота на ведьм в XVI–XVIII веках. СПб.: Азбука-классика, 2005.

Письмо Томаса Браттла (Бостон, 1692) // Бич и молот. Охота на ведьм в XVI–XVIII веках. СПб.: Азбука-классика, 2005.

Скрынников Р.Г. (2006). Иван III. М.: АСТ МОСКВА.

Статут Георга II от 1736 года. (http:// www.arts.ed.ac.uk/witches/introduction.html).

Статут Елизаветы от 1563 г. Акт против заклинаний, чародейства и ведовства. (http:// www.arts.ed.ac.uk/witches/introduction.html).

Статут Якова I от 1604 г. Акт против заклинаний, ведовства и сношений со злыми духами. (http:// www.arts.ed.ac.uk/witches/introduction.html).

Тамбовцев В.Л. (2008). Теории институциональных изменений. М.: ИНФРА-М.

Тревельян Дж.М. (2001). История Англии от Чосера до королевы Виктории. Смоленск: Русич.

Хикс Дж. (2003). Теория экономической истории. М.: НП «Журнал Вопросы экономики».

Frazer, J.G. (2009). The Golden Bough: a Study in Magic and Religion. Oxford University Press. USA.

Glaeser, E. and *Shleifer, A.* (2002). Legal Origins // The Quarterly Journal of Economics. November.

Midelfort, H. (1972). Which Hunting in Southwestern Germany, 1562–1684. Stanford // Эдикт герцога Баварии Максимилиана 1611 г.

Monter, E.W. (1976). Witchcraft in France and Switzerland. Ithaca // Эдикт Карла VIII 1490 г. «Против предсказателей, чародеев и некромантов».

Oster, E. (2004). Witchcraft, Weather and Economic Growth in Renaissance Europe // Journal of Economic Perspectives. V. 18. № 1.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БАЗОВЫХ ИНСТИТУТОВ МАЛЫХ НАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛАРУСИ)

КСЕНЗОВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

доцент, кандидат исторических наук,
Полесский государственный университет
Национального банка Республики Беларусь,
Электронный адрес: sksenzov@mail.ru;

КСЕНЗОВА ВАЛЕНТИНА ЭДУАРДОВНА

доцент, кандидат экономических наук,
Полесский государственный университет
Национального банка Республики Беларусь,
Электронный адрес: sksenzov@mail.ru

Методика выявления базовых институтов малых наций (этносов) может быть основана на комплексном анализе формирования политических, экономических и идеологических институтов. В VIII–XIII веках сформировались базовые институты белорусского этноса. Базовые институты матрицы позволяют малой нации выживать и развиваться, сохраняя свою идентичность в ходе эволюции.

Ключевые слова: *базовая матрица; базовый институт; этнос; нация; собственность; власть.*

Methods of identifying the basic institutions of small nations (ethnic groups) can be based on a complex analysis of the formation of political, economic and ideological institutions. The basic institution of the Belarusian ethnos was formed in VIII–XIII centuries. Basic institutions of the matrix allow a small nation to survive and grow, while preserving their identity in the process of evolution.

Keywords: *basic matrix; basic institute; ethnicity; nation; property; power.*

Коды классификатора JEL: *N13, N93, Z13*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Методологически плодотворная идея С. Кирдиной о существовании *X*- и *Y*-матриц значительно упростила анализ экономических, социальных и политических процессов на просторах бывшего СССР. С. Кирдина отмечает что «базовые институты складываются на основе исторического опыта в результате приспособления населения, проживающего на территории государства, к тем внешним условиям, которые им даны». Под базовыми институтами в данном случае понимаются «…глубинные, исторически устойчивые и постоянно воспроизводящиеся социальные отношения, обеспечивающие интегрированность разных типов обществ. Базовые институты представляют собой исторические инварианты, которые позволяют обществу выживать и развиваться,

© С. В. Ксензов, В.Э. Ксензова, 2010

сохраняя свою самодостаточность и целостность в ходе исторической эволюции, независимо от воли и желания конкретных социальных субъектов» (*Кирдина* 2001, 52). С. Кирдина считает, что теория институциональных матриц слабо применима для изучения небольших стран. Хотя оговаривается, что, если малые государства находятся внутри группы однородных стран, эта теория работает хорошо (*Кирдина* 2004, 54).

Такая постановка проблемы позволяет сделать вывод о недостаточной разработанности вопроса о понятии базовой матрицы малой нации (малого этноса). Ведь во все времена существовало множество народов, но очень немногие из них создавали свои государства. Большинство этносов всегда находились и в настоящее время находятся в поле влияния крупных цивилизаций с доминирующей *X*- или *Y*-матрицей. Также не разработана методика выявления базовых институтов малых наций.

В данной статье мы попытаемся частично восполнить этот пробел в институциональной теории. На основе логического и исторического методов будет проведен анализ формирования базовых институтов белорусской нации. Этот этнос располагается на границе цивилизаций с *X*- и *Y*- матрицами. В ходе исследования мы будем опираться на «треугольник» С. Кирдиной. Это «первичная модель базовых институтов, т.е. связанных между собой между собой экономических, политических и идеологических институтов, находящихся во взаимно однозначном соответствии» (*Кирдина* 2004, 52). Методика выявления базовых экономических, политических, идеологических институтов, применяемая в данной статье, предлагается для составления подобных матриц малых наций. Понимание специфики формирования базовой матрицы малого этноса имеет большое значение для анализа современных процессов, происходящих в полиэтнических государствах, подобных России, Индии или Китаю.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Базовые институты белорусского этноса формировались начиная с момента переселения на территорию современной Беларуси славянских племен с юга и запада в VI–VII вв. и заканчивая периодом формирования основ белорусского этноса в XIII–XVI вв. Основными факторами, определявшими формирование институтов белорусского этноса, являлись природно-климатические, социокультурные, геополитические условия.

В исторической эволюции большое значение имеет предшествующее состояние и влияние на институциональную матрицу таких ее составляющих, как институты власти, собственности, государства. Т.е. важен сам механизм формирования и становления института власти-собственности и той роли, которую в этом механизме выполняет государство. Учитывая, что Беларусь на протяжении длительных исторических периодов своего существования как единой этнической общности включалась в более обширные и стоящие над ней государственные образования (т.е. противоречиво «впитывала» в себя институциональную матрицу этих государственных образований), интерес вызывает точка зрения В. Вольчика, исследующего специфику исторической эволюции институтов собственности в России. В частности, он отмечает закрепление такого института, как власть-собственность (именно в этой последовательности в отличие от института собственность-власть), в России в Средние века в ходе борьбы между Московским и Новгородским княжествами. Он считает, что «…российская хозяйственная система в конце XV в. была замкнута на неэффективной траектории институционального развития, которая не могла быть изменена вследствие формирования групп интересов, заинтересованных в сохранении института власти-собственности» (*Вольчик* 2005).

Такая траектория институционального развития имела огромное значение и для становления институциональной матрицы Беларуси. При этом для Беларуси характер-

ны свои национальные особенности в историческом процессе создания и закрепления базовых институтов, в том числе институтов власти и собственности.

В VIII–XIII вв. на территории нынешней Беларуси (Полоцкое, Туровское, часть Смоленского и Черниговского княжеств, Берестейские земли) шел процесс трансформации института собственности через эволюцию сельской общины. В период ассимиляции балтов (VI–VII вв.) накопление богатства происходило в первую очередь в семьях родоплеменных вождей. Распоряжение богатством общины было важным началом для присвоения этого богатства. Рабы, как и другая добыча, становились собственностью в первую очередь племенной верхушки — вождей, дружинников и их ближайших родственников. Таким образом, в Беларуси институт власти-собственности вырастал в недрах общины через захват власти и последующее формирование собственности племенной знатью. Вместе с тем дальнейшая эволюция общины происходила в двух направлениях. С одной стороны, происходил медленный процесс экономической дифференциации общинников, росла частная собственность крестьян и, затем, феодальная собственность на землю. С другой стороны, имели место захват общинной земли и подчинение свободных общинников государственной власти. Оба этих процесса происходили одновременно и переплетались.

Крупные земельные собственники как социальный слой формировались в недрах сельской общины. Каждый хотел, конечно, расширить свои владения за счет других, но понимал, что это потребует значительных военных расходов, что в рамках институционального подхода трактуется как трансакционные издержки спецификации и защиты прав собственности. Поэтому задача объективно сводилась к защите своего института власти-собственности в рамках отдельной территории. Для этого требовалась верховная власть, стоящая «над» крупной знатью, т.е. такая власть, которая бы не посягала на земли знати. Одновременно верховные властители захватывали право распоряжения свободными землями, которые в последующем либо наследовались их потомками, либо отдавались в пользование ближайшим соратникам в борьбе за сохранение власти. В любом случае создавалась и закреплялась иерархическая структура власти с одним верховным правителем.

Исторически процесс формирования государственности на землях Беларуси шел в рамках крупных княжеств, в первую очередь таких, как Полоцкое и Туровское. Т.е. географически можно провести своеобразный водораздел между южными и северными землями нынешней территории Беларуси. При этом существует специфика формирования иерархии властных отношений и адекватных им отношений собственности в этих княжествах. Эта специфика во многом определялась взаимоотношениями Полоцкого княжества с Новгородом, а Туровского — с Киевом.

Становление верховной княжеской власти в Полоцке шло через вассальные отношения с Новгородом. В Летописи под 862 годом сказано, что князь Рюрик, находясь в Новгороде, раздавал «мужам своим город, тому — Полоцк, тому — Ростов, другому — Белоозеро» (ПСРЛ 1962, т. 2, 5). Речь идет о том, что Рюрик предоставлял своим дружинникам право собирать дань с этих городов. Киев и Новгород соперничали между собой за объединение восточнославянских земель. Соответственно, Полоцку придавалось особое значение. Преемник Рюрика князь Олег объединил северную и южную Русь в одно государство со столицей в Киеве. Поэтому какое-то время Полоцк входил в состав Киевской Руси. Однако уже в X веке в Полоцке правил независимый от Киева и Новгорода князь Рогволод.

Несмотря на то что дочь Рогволода Рогнеда насильно стала женой киевского князя Владимира, Полоцк устойчиво находился в руках представителей местного княжеского рода благодаря полоцкому боярству, вынудившему Владимира уступить полоцкие

земли наследникам Рогнеды. Если в первой половине XI в. киевские князья еще сдерживали стремление полоцкого князя к суверенитету, то во второй половине века ситуация изменилась и полоцкий князь стал основным соперником Киева. Подтверждением этому является битва на Немиге 1067 г. между сыновьями Ярослава и полоцким князем Всеславом, походы Владимира Мономаха на Полоцкую землю.

Полоцкий князь на своих землях был сюзереном, т.е. имел власть над подчиненными территориями. Однако с точки зрения отношений собственности он мог распоряжаться только своей «отчиной», т.е. наследственными, либо же «ничейными» землями. Именно вотчинные земли являлись для князя и его дружины источником материальных ценностей. Кроме того князь имел право собственности на незанятые земли на территории своего княжества. Чтобы вступить в собственость незанятой землей, требовалось распоряжение князя. Уставная грамота ставит князя (прежде всего в законодательной деятельности) вровень с общиной (Древнерусские княжеские уставы 1976, 144). Внешнеполитическая деятельность также во многом зависела от общины. Князь принимается и изгоняется городской общиной. Ограничен он и в судебной деятельности, и даже в военной. Часть административного аппарата также избиралась вечем (*Дворниченко* 1982, 140).

А.В. Рукавишников путем изучения различных источников пришел к выводам, что в XII–XIII вв. «во-первых, фактически власть в Полоцке принадлежала узкой группе лиц (“30 мужей-аристократов”). Они занимали все высшие административные, судебные, военные посты “республики”; созывали народ (“людей полоцких”) на вече; приглашали князя в Полоцк на княжение; участвовали в княжеском совете. В отсутствие князя они брали на себя функции руководства военными действиями, а также вели переговоры и заключали мир с ближайшими соседями (новгородцами, смолянами).

Во-вторых, формально высшим органом управления “республикой” оставалось вече. В нем участвовали как сами полочане, так и жители “пригородов”. Круг вопросов, обсуждавшихся на нем, был широк: внутриполитические проблемы, ведение войн и сбор ополчения «земли», подтверждение мирных договоров. Однако, судя по всему, вече собирается уже нерегулярно (становясь событием экстраординарным), а вопросы текущего управления решаются в среде “30 мужей полоцких”.

В-третьих, Полоцк остается главенствующим центром “земли”, куда поступают доходы от уплаты дани прибалтийскими племенами, Полоцку подчиняются русские земли по Двине, в минуты опасности туда собирается ополчение всей “земли”, достигающее внушительных размеров (20 тыс. человек).

В-четвертых, роль князя в городе сводилась к двум функциям — предводительству в военных предприятиях и представительству Полоцка в международных делах. Попытки полоцкого князя усилить свою власть натыкались на сопротивление веча и “аристократии” и успешно пресекались» (*Рукавишников* 1999, 122).

Таким образом, князь не имел абсолютного права собственности, вытекающего из института власти. Князь мог собирать подати только со своей «отчины», которая расширялась за счет ранее не занятых земель княжества. Собственность на земли переходила по наследству от родителей детям, внукам и т.д. При этом существовала практика раздачи вотчин во временное владение представителям дружины князя, которые впоследствии получали право собственности на землю.

Большое значение длительный исторический отрезок времени имело городское вече, что свидетельствует в пользу тезиса о том, что в Полоцком княжестве институты власти и собственности развивались скорее по новгородскому варианту, чем по киевскому. В Лаврентьевской летописи под 1176 г. читаем: «Новгородци бо изначала и Смолняне, и Кыяне, и Полочане, и вся власти якож на думу на веча сходятся; на что же старейшие сдумают, на том же пригороди стануть» (ПСРЛ 1962, т. 1, 377–378).

Большую роль играло вече в Смоленске. В 1185 г. смоляне «створили» вече во время похода князя Давыда и заставили его вернуться обратно в Смоленск (ПСРЛ 1962, т. 2, 647). Вече принимает князей и изгоняет неугодных ему (таковым был, например, в 1175 г. Ярополк). На вече выбирают сотского. Под контролем городской общины и внешняя политика: договор с Ригой составляется так, чтобы и «князю любо было и всем "смольнянам"» (ПСРЛ 1962, т. 2, 598). О вечевой активности смолян летописец сообщает под 1214, 1222, 1239 гг. (Новгородская первая летопись 1950, 53, 251). С санкции веча основывается епископия в Смоленске, дается епископу материальное обеспечение (ПСРЛ 1962, т. 2, 502–503).

Таким образом, на белорусских землях не было предпосылок для создания сильной монархической власти. В целом социальная иерархия и иерархия власти были выражены слабее по сравнению со средневековыми странами Запада, а также по сравнению с сильными централизованными государственными образованиями, формировавшимися вокруг Киева. При этом необходимо констатировать, что в базовой матрице закрепился такой важный экономический институт, как условно-верховная собственность. Это проявилось не только в структуре властных отношений и соответствующей системе податей, но и в особой значимости коллективной собственности. определяемой коммунальным характером материально-технологической среды обитания белорусов. Малоплодородный «кормящий» ландшафт Беларуси оказал сильное влияние на формирование таких базовых ментальных характеристик белорусов, как трудолюбие и толерантность. Привычка к труду явилась адекватным ответом на экстремальные условия жизни, прежде всего на бедность почв. Трудолюбие вместе с миролюбием, толерантностью, покладистостью белорусов позволили им освоить самые непригодные для жизни территории. Зависимость от природы выработала в белорусах понимание возможности выживания в экстремальных условиях «вместе с другими», согласования своих действий с другими.

На южных землях Беларуси в период VIII–XIII вв. произошло становление не менее могучего княжества — Туровского. Особенностью и отличием процесса становления данного государственного образования от Полоцкого княжества была сильная зависимость от Киева. В 988 году великий киевский князь Владимир Святославович отдал Туров своему сыну Святополку. После смерти отца (1015 г.) Святополк переходит на великое княженье в Киев, оставаясь туровским князем. В последующем Туров оставался цельным княжеством, как в период самостоятельного существования, так и в составе Киевской земли. Особенностью формирования властных отношений было одновременное нахождение в городе князя и посадника — представителя сильного боярского рода. Считается, что в Турове также было вече. Таким образом, институт власти в Туровском княжестве также не тяготел к монархической модели, хотя Туров был длительный период политически зависим от Киева.

Еще более демократический стиль властных отношений был характерен для Берестья (нынешнего Бреста). О самостоятельных действиях «берестян» неоднократно говорится в Ипатьевской летописи. Власть в Берестье фактически принадлежала местному вече, с силой которого вынуждены были считаться как волынские, так и польские правители.

Особенностью становления институциональной матрицы на землях Беларуси является и та роль, которую играла сельская община в период формирования государственности в форме княжеств. Семьи, объединенные общиной, имели своей социальной и экономической основой коллективную собственность на землю. Обработка земли проводилась силами семьи, которой принадлежала полученная продукция. Коллективная собственность осуществлялась на пахотные земли, луга, воды. Общине принадлежало право распоряжения неразделенными угодьями и право собственности на всю землю. Для общины характерно самоуправление.

В VIII—XIII вв. в белорусской институциональной матрице закреплялось на уровне неформальных правил особое отношение к коллективной собственности (в форме собственности сельской общины как цельного института), воспринимаемой в качестве естественной основы хозяйственной жизнедеятельности отдельных семей. Община-вервь, которая сложилась на базе земледельческой общины, во многом повторяла свой прототип — самоуправление, круговая порука, коллективная ответственность за преступление на своей территории. Следовательно, на протяжении многих столетий шел процесс воспитания духа коллективизма и взаимопомощи. Поэтому институт сельской общины оказася достаточно живуч и можно утверждать, что также стал базовым экономическим институтом, модифицируя в истори формы своего проявления (вплоть до колхозов).

Институт власти-собственности формировался также за счет такого института, как княжеская дружина. Последней принадлежала огромная роль в укреплении княжеской власти. Дружинники окружали князей, разделяли с ними все их интересы. С ними князь советовался по вопросам организации походов, суда и административного управления. Именно дружина послужила на восточнославянских землях тем институтом, на базе которого формировалась вассальная структура власти, иерархическая организация, которую возглавлял князь. Дружинники получали от князей подарки в виде права собирать дань и кормления (сбор доходов с волости). Так складывалась вассальная зависимость, которая рассматривалась как право собирать дань с определенной территории дружинниками в качестве вассалов великого князя.

Таким образом, именно в период VIII–XIII вв. на территории Беларуси происходит становление первых государственных образований и идет процесс становления базовых институтов власти, собственности, государства, образующих костяк институциональной матрицы. Несмотря на то что Полоцкое и Туровское княжества не были объединены в одно государственное образование, процесс формирования базовых институтов на этих землях был во многом идентичен.

К основным базовым институтам белорусской матрицы в сфере политики можно отнести следующие: унитарный характер властных отношений; доверие к верховному властителю как к гаранту защиты от внешней агрессии; институт «лавирования» между интересами более сильных в военном отношении соседей.

В сфере экономики в белорусской институциональной матрице прослеживаются следующие базовые институты: государство как важнейший и активный экономический субъект; крупная частная собственность в сельском хозяйстве; сельская община.

Эти базовые институты не потеряли своей актуальности в последующие исторические периоды развития белорусской нации. Учитывая ту особую роль, которую играла внешняя торговля, особенно в Полоцком княжестве, а также то, что природные условия не способствовали стремлению жестко контролировать власть на землю, можно предположить, что институты *Y*-матрицы стали бы в северных районах Беларуси развиваться интенсивнее и внедряться в качестве базовых в институциональную матрицу. Но вхождение белорусских земель в состав сильных феодальных государств не позволило пойти по скандинавскому пути.

Институт религии как важнейший базовый идеологический институт формировался на белорусских землях очень своеобразно. В Полоцком княжестве, как суверенном государстве, сразу же было создано епископство. Религиозные иерархи имели огромное духовное влияние на верховных князей. В Туровском княжестве была попытка сочетать восточное и западное христианство. Подтверждение этому находим в истории княжения в Турове Святополка, сына Владимира — крестителя Руси. В летописях Святополк получил прозвище «окаянный». Именно ему летописцы приписывали убийство братьев Бориса и Глеба. Но внимательный анализ событий показывает, что выгодно это убийство было не Святополку, а Ярославу. Ярослав, получивший от

отца Новгород, не имел никаких наследственных прав на киевский престол, так как был младше Святополка и Бориса. Убив одного и опозорив другого «мудрый» Ярослав стал великим князем киевским. Святополк Туровский в борьбе против Ярослава обратился к помощи польского короля Болеслава, так как был женат на его дочери. Именно это и не могли простить ему монахи-летописцы, так как Болеслав исповедовал христианство западной ветви. Именно с этого факта можно начинать отсчет такого специфического идеологического института белорусского этноса, как религиозная веротерпимость и неконфликтное сочетание различных направлений христианства.

Религиозная веротерпимость как базовый институт формировалась на белорусских землях в результате медленного перехода от язычества к христианству. Отдаленность и недоступность многих населенных пунктов от центров цивилизации в силу природных факторов, привела к тому, что в течение нескольких веков после принятия христианства на белорусских землях действовали волхвы, как представители языческих обрядов. И население предоставляло им кров и защищало от дружинников. Более того, во многих современных белорусских народных обрядах и праздниках присутствуют языческие ритуалы («Масленица», «Купальская ночь»).

Толерантность белорусов выражалась не только в религиозной веротерпимости, но и в неагрессивности, настроенности на компромисс, в уважении культуры и обычаев соседей. Военная активность проявлялась лишь при защите своей территории. Белорусы всегда искали компромисс. Об этом говорит дальнейшая (после середины XIII в.) судьба белорусской государственности. Компромиссом были такие государства с участием белорусов, как Великое княжество литовское (XIII–XVI вв.), Речь Посполитая (XVI–XVIII вв.), СССР (XX вв.).

Наиболее яркий пример уважения культуры и обычаев соседних этносов — отношения белорусов и евреев, которые в Средние века расселились на территории Великого княжества литовского. Евреи в Средние века контролировали большую часть торговли и ремесла на Беларуси. При этом не зарегистрировано ни одного случая массовых конфликтов между белорусами и евреями на протяжении всего периода проживания евреев на Беларуси.

Таким образом, что составляет основу третьей стороны институционального треугольника — идеологии? В сфере идеологии центральное место занимает христианство в его православном варианте. Институт православия адекватно дополняется принципами коллективизма, выросшими на базе сельской общины. В итоге закрепляется доминирование коллективных, надличностных ценностей над индивидуальными. Также для сферы идеологии характерны такие базовые институты, как толерантность, религиозная терпимость.

ВЫВОДЫ

В период VIII–XIII вв. на территории современной Беларуси параллельно происходят процессы формирования белорусского этноса, создание первых государств, становление базовых институтов, образующих костяк институциональной матрицы. Несмотря на то что Полоцкое и Туровское княжества не были объединены в одно государственное образование, процесс формирования базовых институтов на этих землях был во многом идентичен.

К основным базовым институтам белорусской матрицы в сфере политики можно отнести следующие: унитарный характер властных отношений, предполагающий одновременно неприемлемость абсолютной неограниченной власти; доверие к верховному властителю как к гаранту защиты от внешней агрессии; институт «лавирования» между интересами более сильных в военном отношении соседей.

В сфере экономики в белорусской институциональной матрице прослеживаются следующие базовые институты: государство как важнейший и активный экономический субъект; крупная частная собственность в сельском хозяйстве; сельская община.

В сфере идеологии центральное место занимает христианство в его православном варианте. Институт православия адекватно дополняется принципами коллективизма, выросшими на базе сельской общины. Также для сферы идеологии характерны такие базовые институты, как толерантность, религиозная терпимость.

Таким образом, на территории Беларуси в VIII–XIII вв. в рамках Полоцкого, Туровского княжеств шел процесс формирования специфической институциональной матрицы, являющейся в своей основе *X*-матрицей (восточная матрица). *X*-матрица формировалась в Беларуси как более мягкий по сравнению с восточными деспотиями вариант. В структуре этой матрицы присутствуют базовые политические, экономические и идеологические институты. Они формировались одновременно в процессе взаимного влияния и взаимодействия. Именно это и определило устойчивость данной матрицы в процессе дальнейшего исторического развития. Вхождение белорусских земель в Великое княжество литовское, Речь Посполитую, Российскую империю, СССР не разрушило базовые институты этой матрицы и позволило сохранить целостность белорусского этноса. Тезис о том, что до XIII в. уже сформировались основные базовые институциональные инварианты белорусского этноса, подтверждается следующим фактом. В период XVI–XVIII вв. белорусские земли оказались в составе Речи Посполитой, для которой была характерна *Y*-матрица. Институты *Y*-матрицы так и не прижились в Беларуси в качестве базовых, хотя многие из них успешно были восприняты как комплементарные.

Белорусские земли длительное время входили в состав других государственных образований, что в итоге закрепило в базовой институциональной структуре централизованный унитарный характер политического устройства. Причем центральная власть Великого княжества литовского, Речи Посполитой, Российской империи и СССР не воспринималась белорусами как «своя» центральная власть, а как стоящая над «своей» центральной властью. Вхождение в состав других государственных образований не разрушило собственную национальную институциональную матрицу Беларуси, а лишь влияло на вектор ее развития. Шел процесс приспособления белорусской матрицы к внешним по отношению к ней институтам. На протяжении веков шел процесс институциональных изменений, вызванных как импортом институтов со стороны более крупных этносов, так и эволюцией собственных институтов. Причем в период вхождения Беларуси в состав Речи Посполитой, Российской империи, СССР активно использовалась трансплантация базовых институтов соответствующих матриц, особенно в сфере идеологии, но эти институты приживались плохо, медленно, однако активно не отторгались. Население приспосабливалось, формально выполняло требования идеологических установок, но чуждые институты так и не вошли в базовую белорусскую матрицу.

Следовательно, каждая нация, большая или малая, имеет собственную уникальную институциональную матрицу. Формируют ее глубинные, исторически устойчивые и постоянно воспроизводящиеся социальные отношения. Базовые институты матрицы позволяют малой нации выживать и развиваться, сохраняя свою самодостаточность и целостность в ходе исторической эволюции независимо от того, имеют эти нации государственность или входят в состав полиэтнических государственных образований.

Методика выявления базовых институтов малых наций (этносов) может быть основана на комплексном историко-социо-экономическом анализе. Наиболее важно изучить период расселения данного этноса на данной территории, обнаружить, какие институты формировались на этом этапе. Следующий определяющий момент обра-

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований) ● Том 2, № 3. 2010

зования базовых институтов — формирование государственности или вхождение в состав государства другого этноса. Экономические институты изучаются на основе анализа отношений власти-собственности. Базовые институты идеологии выявляются путем историко-этнографического и культурологического поиска.

ЛИТЕРАТУРА

Вольчик В.В. (2005). Зависимость от траектории предшествующего развития и эволюция института собственности в России. (http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/211425.html).

Дворниченко А.Ю. (1982). Городская община и князь в древнем Смоленске. В кн. Город и государство в древних обществах. Л.

Древнерусские княжеские уставы XI–XV вв. М.,1976.

Кирдина С.Г. (2001). Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск, ИЭ и ОПП СО РАН.

Кирдина С.Г. (2004). *X*- и *Y*-экономики: институциональный анализ. (http://kirdina.ru/book2/intro.shtml).

Новгородская первая летопись старшего и младшего изводов. М., 1950.

Полное собрание русских летописей (ПСРЛ). М., 1962. Т. 1–2.

Рукавишников А.В. (1999). Об организации власти в Полоцке в конце XII — середине XIII века // Вопросы истории. № 3.

У ИСТОКОВ РОССИЙСКОГО ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

(из творческого наследия И.Х. Озерова)

БАРЫШНИКОВ МИХАИЛ НИКОЛАЕВИЧ,
доктор исторических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ,
заведующий кафедрой истории,
Российский государственный педагогический университет
им. А.И. Герцена (Санкт-Петербург)
Электронный адрес: barmini@list.ru

В статье рассматриваются взгляды И.Х. Озерова на перспективы развития российской экономики в начале XX века. Особое внимание уделено роли «групп интересов» в решении стаявших перед страной хозяйственных, социальных и политических проблем. Показывается связь исследований И.Х. Озерова с современными институциональными концепциями.

Ключевые слова: *экономическая история; институты; группы интересов; фирма; ограничения.*

In clause I.H. Ozerov's sights at prospects of development of the Russian economy in beginning XX of a century. The special attention is given to a role of «groups of interests» in the decision of the economic before country economic, social and political problems. Shows the relationship of researches of I.H. Ozerov with modern institutional concepts.

Keywords: *economic history; institutes; groups of interests; firm; restrictions.*

Коды классификатора JEL: *B15.*

В 2011 году исполняется сто лет со времени публикации И.Х. Озеровым книги «Куда мы идем? (Итоги экономического развития XIX века). Лекции по мировой экономике»[1], заявившей о появлении нового направления в экономических и исторических исследованиях в России. По сути, речь шла о разработке институциональной модели анализа социально-экономических и общественно-политических процессов в стране, переживавшей крайне сложный период своего развития. Рассматривая итоги хозяйственного развития европейских государств и США, И.Х. Озеров попытался предложить новый подход к осмыслению и решению стоявших в XX веке перед Россией и мировым сообществом проблем. К сожалению, высказанные автором идеи не нашли отклика среди современников. Призывы к поиску компромиссов, согласованию групповых интересов, учету институциональных особенностей социального и экономического взаимодействия (непосредственно термин «институт» Озеров использовал главным образом при анализе финансово-кредитных отношений) вряд ли могли по-

[1] Первое издание под названием «Итоги экономического развития XIX века» относится к 1902 г.; в 1911 г. книга вышла в свет со «значительными дополнениями», имевшими для автора принципиальное значение. В предлагаемой статье используется текст из 2-го издания.

© М.Н. Барышников, 2010

лучить распространение в обществе, переживавшем увлечение разнообразными радикальными, прежде всего социалистическими теориями (в их меньшевистском, большевистском или эсеровском выражении). В чем же заключалась новизна интеллектуальных поисков автора, какие рецепты оздоровления хозяйственной жизни России, с учетом исторических итогов развития западной цивилизации, он предлагал?

Прежде обратимся к некоторым биографическим сведениям. Иван Христофорович Озеров родился в 1869 г. в Костромской губернии, в крестьянской бедняцкой семье. Рано лишившийся отца, успехами в жизни он считал себя обязанным матери (ей он посвятит затем целый ряд книг). Блестящая учеба в народной школе, а затем в гимназии позволила ему поступить в 1889 г. на юридический факультет Московского университета. В 1896 г. он защитил магистерскую диссертацию. В 1900 г. получил степень доктора финансового права за исследования по теме «Развитие прямого обложения в Германии и других странах». Затем читал курсы финансового права в Московском и Петербургском университетах, Московском коммерческом институте и на Бестужевских женских курсах (*Боханов* 1992, 227). Автор нескольких десятков книг, в том числе: «Общества потребителей. Исторический очерк их развития в Западной Европе, Америке и России и краткое руководство к основанию и ведению потребительских обществ» (1894), «Развитие общечеловеческой солидарности» (1902), «Отчего Америка идет так быстро вперед» (1903), «Экономическая Россия и ее финансовая политика на исходе XIX и в начале XX в.» (1905), «Основы финансовой науки» (1905), «Чему учит нас Америка?» (1908), «На темы дня. К экономическому положению России» (1912), «На новый путь! К экономическому освобождению России» (1915), «Куда мы идем?» (1917) и др.

В 1905–1906 гг. И.Х. Озеров принимал активное участие в политической жизни России. В преддверии выборов в I Государственную думу стал известен своими выступлениями в поддержку праволиберальной программы реформ, выдвинутой партией «Союз 17 октября» (*Барышников* 1997). Был избран членом Государственного совета от высших учебных заведений. Одновременно занимался деловыми операциями. В начале XX в. входил в состав правлений девяти акционерных обществ; с 1911 г. — член совета Русско-Азиатского банка. В 1916 г. — инициатор созыва Первого Всероссийского съезда представителей банкирских домов и контор, призванного, по его словам, «создать обширный рынок для размещения дивидендных бумаг и, следовательно, создать прочную базу для развития у нас мощной промышленности» (*Ананьич* 1991, 148).

Вопросы развития отечественной экономики и оздоровления финансовой системы страны являлись центральными в исследованиях И.Х. Озерова. Однако не меньшее внимание он уделял проблемам организационного структурирования групповых интересов (индивидуальные интересы выступают в данном отношении как подчиненные групповым), рассматривая их в контексте изменений в хозяйственной жизни Европы и США[2]. Итогом XIX века стал тот факт, что «организованные группы стоят друг против друга, готовые защищать свои интересы». При этом для Озерова нет единых общественных интересов: «Массы подразделяются на группы по своему экономическому положению, по обособленности интересов». Главный вопрос заключается в том, способны ли эти группы объединиться, согласовать свои предпочтения, найти баланс последних в условиях растущей нестабильности (неопределенности) в хозяйственной, социальной и политической сферах? Значимость этого вопроса возрастает и в связи с возможным эгоистичным («оппортунистическим») поведением групп: «Казалось

[2] Заметим, что четыре группы интересов (властных структур, землевладельцев, наемных рабочих и предпринимателей), далеко не всегда совпадающие между собой, были зафиксированы еще Адамом Смитом (*Смит* 1993, 243–272, 388–392)

бы, эти группы должны были действовать исключительно в эгоистическом интересе, каждая отстаивая свои собственные интересы, между тем тот же XIX век, расчленив население на ярко очерченные группы, создал, как мы говорим, и общественную и государственную солидарность, когда все эти группы объединяются, преследуя общие интересы или делая взаимные уступки даже в ущерб своим интересам, чтобы обеспечить целое: экономическая эволюция, как бы то ни было, внедряет группам идею важности здорового существования целого в интересах благоденствия отдельных групп» (*Озеров* 1911, 27).

Таким образом, И.Х. Озеров признает возможность достижения баланса групповых интересов и утверждения на этой основе государственного и общественного единства. Вместе с тем движение по этому пути в условиях растущей взаимосвязанности действий общественных и властных сил предполагает готовность и способность групп к ограничению своих интересов с целью повышения эффективности экономического и социального взаимодействия: «Под влиянием этой связанности людей, этой чуткости всего народного организма к малейшим сотрясениям в разных его частях, мы являемся свидетелями неоднократных фактов, как отдельные группы нередко не пользуют в той мере своего общественного влияния, как это они могли бы сделать, если бы у них отсутствовало сознание необходимости существования целого. Эта идея, которая, несомненно, теперь развивается, оказывает сдерживающее влияние на борьбу эгоистических интересов отдельных групп; группы под влиянием этого далеко не в полной мере используют свое положение, поэтому-то мы и видим, что в настоящее время государственная власть стремится получить некоторое нейтральное положение среди борющихся» (*Озеров* 1911, 27).

Применительно к экономическому взаимодействию групп ограничение их предпочтений становилось выгодным с точки зрения цены, которую они платят за право реализовывать свои интересы. Если эта цена невысока (а это имело место в рамках семейной собственности), то последние будут занимать значительное место в том выборе, который они делают; но если цена велика (а это имеет место в отношениях между несколькими группами, выступающими с позиции коллективных собственников акционерного предприятия), то групповой интерес будет играть либо значительно меньшую роль, либо потребует обращения к новым, более эффективным правовым и организационным решениям (*Nelson* and *Silberberg* 1987; *Норт* 1997, 39). В данном отношении привлечение дополнительных ограничений позволяло снизить «цену», которую платила лидирующая группа за возможность реализовать собственные предпочтения с минимальными для себя трансакционными издержками[3]. И.Х. Озеров сформулировал эту идею следующим образом: «Отказываясь от использования части своей победы, та или иная группа как бы страхует продолжительность своего хозяйственного счастья, и этот отказ от части полученной победы можно рассматривать как род страховой премии» (*Озеров* 1911, 27).

Еще одна проблема, определявшая эффективность реализации групповых экономических целей, заключалась в степени вмешательства государства в хозяйственную жизнь страны. В данном отношении «нейтральность» властных структур служила залогом поддержания баланса предпочтений в условиях роста самостоятельности и влияния многочисленных групп интересов: «Усложнение экономической жизни дифференцирует обширные группы, создавая все более и более обособленные, более и более различающиеся друг от друга по своим интересам, а этот факт опять-таки дает

[3] Под трансакционными понимаются прямые и косвенные издержки (материальные, финансовые, информационные, временные, психологические), возникающие при взаимодействии заинтересованных сторон в процессе реализации ими прав собственности.

новое объяснение, почему государственная власть в настоящее время стремится принять именно нейтральное положение; этот факт еще более усиливает последнюю тенденцию» (*Озеров* 1911, 27).

С другой стороны, дифференциация интересов с необходимостью требует дальнейшего их институционального и организационного оформления и, соответственно, ограничения ради достижения общих целей: «Под влиянием новых интересов сегментируются целые группы; под влиянием новых экономических отношений группы сегментируются первоначально по какому-нибудь одному вопросу, и только постепенно совершается процесс полного распадения обширных групп на несколько новых подгрупп, и тогда каждая из них является носительницей своих особых интересов; конечно, интересы общей солидарности могут связать все эти разрозненные группы, все они с одинаковым рвением могут сойтись на преследовании одного интереса, например, защиты целости государства; в этом случае группы могут жертвовать своими интересами, поэтому-то мы и видим нередко, что в такие моменты общего подъема проводятся меры, для которых в данном обществе нет нужного соотношения групповых сил; такие меры проходят исключительно потому, что группы отказываются от преследования своих интересов, чтобы спасти целое» (*Озеров* 1911, 27).

И.Х. Озеров видит в согласовании (достижении необходимого баланса) интересов ключевой модернизационный фактор, определяющий институциональную эффективность как экономического и финансового, так и общественно-политического макро- и микровзаимодействия. Помимо «объединения всех групп на преследовании одной задачи, коалиции могут совершаться между некоторыми группами; при этом в целях объединения могут делаться и делаются отдельными группами те или другие уступки, заключаются сделки, нередко носящие чисто коммерческий характер, — таким путем под влиянием этих факторов совершались реформы в XIX веке: то наиболее сильная группа проводила реформу в своем интересе, то коалиции нескольких групп входили в соглашение друг с другом и путем взаимных уступок вырабатывали компромисс, который и облекался в закон…» Однако серьезной проблемой здесь мог стать групповой оппортунизм, или, как пояснял Озеров, действия группы, которые определялись «исключительно узкими близорукими собственными интересами». Сдерживающей силой для подобных действий являлись нейтральные группы (аутсайдеры), представлявшие внешние интересы по конкретным экономически и политически значимым вопросам. Озеров приходит к выводу, что нейтральные группы «умеряют» односторонние групповые интересы: «В самом деле, по каждому почти вопросу в данной стране могут иметься налицо такие группы, для которых ни холодно, ни жарко от того или другого решения вопроса, и эти группы, не будучи заинтересованы в данном вопросе, можно предполагать, при решении этого вопроса подадут свой голос в общем интересе и таким образом в состоянии будут умерить требования побеждающей группы, если, конечно, они не вступят в компромисс с какой-нибудь заинтересованной стороной» (*Озеров* 1911, 28).

Значимость нейтральных групп (например, научно-образовательных и управленческих) при достижении межгруппового баланса интересов особенно возрастает в условиях усложнения хозяйственных процессов в стране. В свою очередь «сложность современной экономической жизни все более и более ведет к дифференциации групп, а это обеспечивает наличность нейтрального отношения хотя бы некоторого числа групп к многим вопросам, а следовательно, это является залогом того, что будет расти умеряющее влияние этих групп. Нейтральные группы могут вступить в общем интересе в спор нескольких групп, и это они могут сделать просто потому, что эта их деятельность в данном случае в общем интересе выгодна для них самих, если не не-

посредственно, то посредственно, ради поддержания целого, ради развития общей солидарности». Следовало также учитывать то обстоятельство, что нейтральная группа, «вступая в общем интересе в данный спор, окружает себя известным ореолом и тем самым затушевывает эгоистичный характер своих собственных стремлений и в тех случаях, где она будет выступать в собственном интересе, а это, конечно, будет содействовать успехам ее собственной борьбы» (*Озеров* 1911, 28).

Можно утверждать, что И.Х. Озеров в значительной мере предвосхитил будущие дискуссии о роли отдельных групп собственников и управленцев в деятельности фирмы, поставил проблему о месте «заинтересованных сторон» в успешной реализации ее стратегии[4]. Значение нейтральных групп следует рассматривать в данном контексте в широком и узком смысле, в том числе как взаимодействие заинтересованных групп (связанных с деятельностью компании) с общественными и властными структурами. Нейтральная группа вступает в процесс согласования интересов «с целью справедливого разграничения сфер влияния борющихся групп (например, в сфере урегулирования трудовых и коммерческих споров, экологических проблем, кризисных ситуаций в экономике и финансах и т.д. — *М.Б.*), когда она видит, что иначе может быть нанесен ущерб целому, частью которого она является». В целом Озеров полагал, что экономическая дифференциация XIX века, усложняя структуру населения, гарантирует наличность нейтральных групп по многим вопросам, и это умиротворяюще воздействует на борьбу групп. Более того, нейтральные группы служат «новым реформирующим стимулом», поскольку «там, где дифференциация, — там и жизнь, движение…» Напротив, при малой социальной дифференциации наблюдается «застой, так как группа наиболее влиятельная, использовав свое влияние, не имеет интереса к дальнейшей реформаторской работе, но где население дифференцировано, там постоянно возникают новые комбинации между группами, постоянно происходит брожение среди них, и это является залогом того, что жизнь пойдет вперед» (*Озеров* 1911, 29).

Перспективы экономического развития мира в XX веке И.Х. Озеров видит в согласовании межнациональных и межгосударственных интересов «под влиянием общечеловеческой солидарности». В числе наиболее значимых он выделяет возможные соглашения по «валютному вопросу», единому языку, трудовому законодательству, образовательной деятельности, обращению ценных бумаг, миграции, почтовой и телеграфной связи. Здесь наблюдаются «следы международной общечеловеческой солидарности в самом широком смысле этого слова». Но успех экономического и финансового взаимодействия, подчеркивает Озеров, станет возможным только в том случае, если мы будем заинтересованы в понимании того, «как живет наш сосед, насколько он умственно развит, что он пьет, ест, во что одевается, при каких условиях работает», а также «какое образование получают граждане других стран, какие у них привычки, потребности». В свою очередь интернационализация (глобализация) хозяйственных отношений предполагает открытость человеческих взаимоотношений: «Развитие международных отношений заставляет все государства заботиться, чтобы человек сделался более подвижным. Национальные рамки для приложения энергии слишком узки, он бьется о них, он просится за них, ему надо дать крылья…» (*Озеров* 1911, 30).

В своих дальнейших работах И.Х. Озеров успел развить ряд идей, высказанных в книге «Куда мы идем? (Итоги экономического развития XIX века)». Это касается, в частности, возможности достижения в России баланса между интересами крупных банков и общественных групп в их противостоянии диктату государственных структур. «Крупные банковские гиганты, — отмечал Озеров, — прежде всего, являются

[4] Появление теории заинтересованных сторон связывается с публикацией работы Э. Фримена «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон» (*Freeman* 1984)

огромной финансовой силой, что особенно важно в странах с малым развитием свободы: тогда бюрократическому произволу может быть противопоставлена финансовая сила, сконцентрированная в могучих банковских институтах» (*Озеров* 1912, 309). Однако опасность сращивания интересов банков и правительственных чиновников автором специально не рассматривалась.

Еще один аспект исследований И.Х. Озерова — перспективы «координации» интересов предпринимателей и нейтральных групп населения, прежде всего интеллигенции. «Русский интеллигент в большинстве случаев приверженец философии, материальной нищеты, и в этом трагизм нашей жизни». Вместе с тем «надо признать, и признать не только теоретически, но и практически приоритет материальной культуры над духовной. Развитие первой поведет к развитию второй в массах населения. Ведь для поднятия духовной культуры нужна возможность передвижения, нужен достаточный досуг, но разве все это возможно иметь без известного минимума материального благосостояния?». «При подъеме материальной культуры, — заключает Озеров, — можно и должно координировать интересы как предпринимателей, так и масс населения» (*Озеров* 1915, 32–33). Важным шагом на этом пути должна была стать «демократизация промышленных ценностей», то есть снижение номинальной цены акций (*Озеров* 1915, 86–87) (в России она составляла в среднем 250–500 рублей, что равнялось заработку промышленного рабочего за год).

Другой вопрос, волнующий И.Х. Озерова, касался согласования предпочтений российских промышленников и представителей иностранного капитала. Баланс интересов здесь вполне достижим, поскольку опирается на институциональные и организационные преимущества тесного взаимодействия. Помимо прочего, зарубежные капиталы «внесут к нам и свое творчество, особенно в области так называемых комбинированных предприятий». Для России, уверен Озеров, использование данной организационной формы выгодно, поскольку западная промышленность уже вступила на этом путь, и «это обещает великие выгоды: комбинирование упрочивает положение предприятия, делая его по возможности самодовлеющим» (*Озеров* 1915, 83).

Примечательно, что в начале XX века Т. Веблен, рассматривая интеграционные процессы в промышленности США, также подчеркивал необходимость учета групповых интересов: «Затруднения, сопутствующие таким объединениям, связаны не с их технической реализацией, а с проблемами прав собственности и интересов деловых кругов» (*Веблен* 2007, 36). Можно сказать, что интеграционные процессы в плане реализации групповых интересов представляли, с одной стороны, несравненно большую значимость в их результативной части, а с другой — с трудом воспроизводились конкурентами (в отличие от ресурсов общего назначения), даже при условии открытости для внешнего копирования. Таким образом, достигнутое на микро- и макроэкономическом уровне согласование предпочтений, обеспечивавшее снижение трансакционных издержек (в условиях «ограниченной рациональности» и «оппортунистического поведения»[5] заинтересованных сторон), приобретало исключительную роль, объясняя, например, специфику деятельности фирмы более глубоко, нежели взятые в отдельности хозяйственные факторы. В данном отношении под балансом интересов следует понимать такое отношение последних, которое обеспечивает результативное функционирование компании в соответствии с согласованными и реализуемыми на практике институциональными ограничениями индивидуального и группового поведения (*Барышников* 2007, 14).

Обращаясь к важнейшим характеристикам деловых операций, сопровождавшихся взаимодействием заинтересованных сторон, отметим, что эта деятельность определя-

[5] О трансакционной теории фирмы см.: (*Williamson* 1985)

лась рядом конкретных (индивидуальных или групповых) предпочтений, связанных с прибыльностью промышленных предприятий, а также перспективными направлениями их производственного, управленческого, коммерческого и финансового развития. Во-вторых, успех согласования интересов в значительной мере зависел от уровня доверия между партнерами, наличия крепких профессиональных и дружеских связей, близости мест проживания и ведения деловых операций, согласованности предпочтений в вопросах организационного оформления дел, связей в местных торгово-промышленных кругах, общественной активности и т.д. В-третьих, к началу XX века организационное взаимодействие определялось правовыми и неформальными связями, свойственными в целом предпринимательской практике новейшего институционального типа, с характерными для нее индивидуализмом и прагматизмом, национальной и религиозной терпимостью, желанием и способностью ставить интересы развития предприятия выше сословных, этноконфессиональных и семейных предпочтений. При данном соотношении факторов, влиявших на процесс слияний, мотивация индивидуального и группового поведения зависела от степени диверсифицированности экономических интересов. Данное утверждение согласуется с мнением Д. Норта: «Главная причина состоит в том, что чем разнообразнее интересы, тем меньше вероятность, что лица, имеющие какой-либо интерес, смогут обеспечить его за счет простого большинства в сообществе. Значит, выше вероятность возникновения сложных форм обмена (частично формального, частично — неформального) и других форм решения проблем, связанных с созданием коалиций» (*Норт* 1997, 68–69).

Заметим, что приоритетным для Российской империи И.Х. Озеров считал развитие экономических и финансовых отношений с США: «Две великие страны — Россия и Соединенные Штаты — должны понять свои взаимные интересы в обоюдном сближении друг с другом». Более того, «интересы промышленного роста России» требуют активного сближения с США. Однако процесс согласования интересов представлялся Озерову достаточно сложным в первую очередь из-за деструктивной позиции заинтересованных групп в России. В этом отношении более результативным становилось сужение числа этих групп: «Следовало бы кружку русских деятелей, которые серьезно думают об экономическом сближении с Америкой, сговориться с представителями промышленного и банкового мира в Соединенных Штатах, какие именно отрасли русской промышленной жизни могли бы их интересовать, и эти вопросы взаимно должны быть серьезно разработаны и предложены вниманию американской публики» (*Озеров* 1915, 39). Однако и на этом пути могли встретиться серьезные препятствия, прежде всего из-за притеснений еврейского населения в Российской империи. Озеров настаивал на демократизации правительственной политики в отношении лиц, исповедующих иудаизм. Это было тем более важно, поскольку в США «еврейские капиталы имеют огромное значение, и значительная часть печати находится в еврейских руках», а потому России необходимо обратиться к «радикальному повороту в еврейском вопросе», что в конечном счете будет в «интересах» промышленного развития страны (*Озеров* 1915, 296). В данном случае прагматизм подхода к вопросу развития российско-американских отношений логично сочетался у Озерова с его идейной позицией в отношении большей открытости отечественной экономики, ее последовательной интеграции в мировую хозяйственную систему.

В целом исследования И.Х. Озерова подтверждают тот факт, что определение баланса интересов в его институциональном содержании сопутствует принятию стратегических решений и предшествует выбору адекватных им организационных форм. В связи с этим результативность взаимодействия заинтересованных сторон в значительной мере определяется достигнутыми неформальными и юридическими соглаше-

ниями, покоящимися, в свою очередь, на групповых и индивидуальных самоограничениях. При этом нарушение баланса интересов может проявляться не только в отказе соблюдать существующие договоренности (формально они могут сохраняться), но и в нежелании или неспособности придерживаться неформальных, доверительных норм отношений. Изучение последних приобретает в связи с этим особенно важное значение. И.Х. Озеров специально не обращался к проблеме эффективности ограничения индивидуальных предпочтений. Вместе с тем им ставится вопрос об институциональной значимости группового взаимодействия, и в этом отношении о способности индивидуальных самоограничений и неформальных институтов поддерживать формальные правила игры в группе (в их хозяйственном, социокультурном и общественно-политическом измерении), обеспечивая тем самым складывание и реализацию необходимого баланса интересов.

Институционализация деловых предпочтений в их групповой форме являлась в историческом плане одним из важнейших шагов в процессе освобождения хозяйственного поведения индивида от вмешательства властных структур. Главный вопрос заключался в том, какие ограничения, в какой комбинации и при каких условиях следовало использовать в целях повышения результативности торговой, промышленной или финансовой деятельности, обеспечивавшей рост индивидуальных и групповых доходов в составе собственников. В этом смысле организационная эволюция экономических и финансовых отношений, приведшая к созданию фирмы, заключалась в разработке и применении более сложных институциональных ограничений, предназначенных для нахождения и поддержания баланса интересов в процессе реализации стратегических и оперативных планов развития предприятий. В минимальном значении без намерения формализовать, иначе говоря — ограничить, частные интересы рамками правового взаимодействия фирма (как и любая другая организация) не могла быть создана. Соответственно результативность ее операций зависела не столько от того, в какой мере удовлетворялись те или иные групповые интересы, сколько от готовности и способности всех имеющих отношение к предприятию сторон (частных, общественных, государственных) согласовывать свои предпочтения и тем самым ограничивать их применительно к реализуемым организацией целям. В этом контексте можно говорить о специфической способности фирмы интенсифицировать пространство экономической и финансовой деятельности, меняя или совершенствуя правовые и неформальные модели группового взаимодействия в условиях ограничения государственного вмешательства в хозяйственную жизнь общества индивида.

ЛИТЕРАТУРА

Ананьич Б.В. (1991). Банкирские дома в России. 1860–1914. Очерки истории частного предпринимательства. Л.: Наука.

Барышников М.Н. (1997). Политика и предпринимательство в России: Из истории взаимодействия в начале XX века. СПб.: Нестор.

Барышников М.Н. (2007). Российские фирмы в XIX — начале XX в.: собственность, управление, индивидуальные и групповые интересы // Очерки истории российских фирм: вопросы собственности, управления, хозяйствования. СПб.: Высшая школа менеджмента, ИД СПбГУ.

Боханов А.Н. (1992). Крупная буржуазия России (конец XIX в. — 1914 г.). М.: Наука.

Веблен Т. (2007). Теория делового предприятия. М.: Дело.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала.

Озеров И.Х. (1902). Итоги экономического развития XIX века. СПб.: Тип. В. Киршбаума.

Озеров И.Х. (1911). Куда мы идем? (Итоги экономического развития XIX века). Лекции по мировой экономике. СПб.: Вестник знания.

Озеров И.Х. (1912). На темы дня. К экономическому положению России. М.: В.И. Знаменский и К°.

Озеров И.Х. (1915). На новый путь! К экономическому освобождению России. М.: М. Богуславский.

Смит А. (1993). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука.

Freeman R.E. (1984). Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston: Pitman,

Nelson D., Silberberg E. (1987). Ideology and Legislator Shirking // Economic Inquiry. № 25.

Williamson O.E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. NY: The Free Press.

ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ: МОДЕЛИ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ»

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,
доктор экономических наук,
заведующий кафедрой экономического анализа
организаций и рынков,
ординарный профессор ГУ-ВШЭ,
Электронный адрес: nureev@hse.ru

I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Автор, лектор: доктор экономических наук профессор Нуреев Рустем Махмутович.

Требования к студентам

Курс «Экономика развития: модели становления рыночной экономики» читается студентам 1-го года магистратуры по специализации «Экономическая теория», для которых он является обязательным. Студенты других специализаций могут прослушать данный курс факультативно. Курс рассчитан на 24 часа лекций и семинаров.

Этот курс опирается на магистерские курсы по микро- и макроэкономике, сравнительному анализу экономических систем.

Аннотация

Основная цель курса — дать студентам глубокое понимание места экономики развития в системе экономических наук, закономерностей развития зарубежной и отечественной экономической мысли в послевоенные годы, показать совершенствование методов экономической науки, взаимосвязь экономической деятельности с хозяйственной культурой. Этот курс уделяет особое внимание переходу от доиндустриальных к индустриальным и, далее, к постиндустриальным экономическим системам, а также отражению хозяйственного развития общества в эволюции экономических теорий.

Акцент в курсе делается на содержательном смысле фактов, методов и подходов экономического анализа к развивающимся странам. Выводы и доказательства даются для ряда базовых моделей, что позволяет студентам понять принципы построения экономики развития.

Учебная задача курса:

- ❖ обеспечить понимание специфического характера проблем и развития развивающихся стран и степени применимости общей теории рыночной экономики к реалиям «третьего мира»;
- ❖ научить студентов системному осмыслению проблем, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в своем экономическом развитии;
- ❖ обучить умению давать оценки и делать выводы на основе использования адекватных аналитических методов и статистических источников.

После прохождения курса студент должен *знать:*

- ❖ предмет и метод экономики развития;
- ❖ модели становления рыночной экономики с точки зрения основных течений экономической мысли;

© Р.М. Нуреев, 2010

- ❖ экономику роста и развития;
- ❖ микроэкономику развития (поведение домохозяйств и особенности рынков);
- ❖ роль государства в развитии, его основные функции в развивающихся странах;
- ❖ влияние глобализации на развитие.

После прохождения курса студент должен уметь:

- ❖ применять основные понятия экономики развития;
- ❖ использовать базовые модели экономической теории развития для решения конкретных задач;
- ❖ понимать проблемы России в контексте экономики развития.

Формат: *курс для подготовки магистра экономики.*

Формы контроля:

- ❖ лекции;
- ❖ написание контрольной работы;
- ❖ подготовка рефератов и эссе;
- ❖ консультации преподавателей;
- ❖ самоподготовка (рассматривается как основной метод обучения в курсе).

Работа на семинарах и выполнение домашних заданий — 20%, написание реферата — 20%, итоговая письменная работа — 60%. Итоговый контроль: зачет.

Самостоятельная работа *предполагает:*

- ❖ чтение основной и дополнительной литературы;
- ❖ выполнение заданий и упражнений, сформулированных в пособии: *Нуреев Р.М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики. Пособие для студентов экономических вузов и факультетов. М., 2006.

II. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

№п/п	Темы	Итого (часов)	Аудиторные занятия (час.):		Самостоятельная работа	Научно-исследовательская работа
			лекции	семинары		
1.	Кейнсианские модели роста	8	3	1	2	2
2.	Неоклассические модели развития	8	3	1	2	2
3.	Институциональные концепции становления рыночной экономики	8	3	1	2	2
4.	Дискуссия о внешних факторах генезиса рыночной экономики (вклад левых радикалов)	8	3	1	2	2
5.	Новые модели роста (вклад человеческого капитала)	8	3	1	2	2
6.	Новое понимание дуализма	8	3	1	2	2
	Всего	48	18	6	12	12

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: Норма, 2008.

Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. Рабочая тетрадь. М.: Норма, 2006.

Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в «третьем мире». М.: Catallaxy, 1995.

Тодаро М.П. Экономическое развитие. М.: ЮНИТИ, 1997.

Besley, T. and *Burgess, R.* Land Reform, Poverty Reduction and Growth: Evidence from India // The Quarterly Journal of Economics. 2000. May.

Deaton, A. The Analysis of Household Surveys: A Microeconometric Approach to Development Policy. Johns Hopkins University Press. 1997. Ch. 4. P. 204–270.

Handbook of Development Economics. Ed. by H. Chenery, T. Srinivasan. 3rd ed. Amsterdam etc., 1993.

Hess, P., Ross, C. Economic Development: Theories, Evidence and Policies. Philadelphia etc., 1997.

Lin, J. Rural Reforms and Agricultural Growth in China // American Economic Review 82 1, 73(1). 1992.

Ray, D. Development Economics. Princeton University Press. 1998.

Romer, D. Advanced macroeconomics. N.Y. 1996. Ch.1–3. P. 5–145.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Мельянцев В.А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. М.: Изд-во МГУ, 1996. Гл. 1 (§ 2). С. 35–54.

Мир-системный анализ и его критики (научно-аналитический обзор). М.: ИНИОН, 1996.

Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». М.: Прогресс. 1972.

Развитие азиатских обществ XVII — начала XX в.: современные западные теории. Вып. 1. Либеральные социально-экономические теории. Поиск внутренних факторов развития. М.: ИНИОН, 1990.

Развитие азиатских обществ XVII — начала XX в.: современные западные теории. Вып. 2. Теории слаборазвитости. Поиск внешних факторов развития. М.: ИНИОН, 1991.

Развитие азиатских обществ XVII — начала XX в.: современные западные теории. Вьш. 3. Мир-системный подход. М.: ИНИОН, 1991.

Розенберг Н., Бирделл Л.Е. Как Запад стал богатым. Новосибирск, 1995.

Сентеш Т. «Третий мир». Проблемы развития. М.: Прогресс. 1974.

Сентеш Т. Буржуазные и «новолевые» теории мирового капиталистического хозяйства. М., Мысль, 1984.

Славный Б.И. Немарксистская политэкономия о проблемах отсталости и зависимости в развивающихся странах. М.: Наука 1982.

Besley, T. and *Burgess, R.* Does the Media Make Government Responsive? Theory and Evidence from Indian Famine Relief Policy. 2000.

Besley, T. and *Ghatak, M.* Public-Private Partnership for the Provision of Public Goods: Theory and an Application to NGOs in Development Countries. Mimeo Department of Economics LSE. 1999.

David, W.L. Conflicting Paradigms in the Economics of Developing Nations. N.-Y., WestporL-L., Praeger. 1986.

Development Economics: Theory, Practice and Prospects. Kluwer Academic Publishers. Boston-Dordrecht-London, 1989.

Duflo, E. Schooling and Labour Market Consequences of School Construction in Indonesia: Evidence from and Unusual Policy Experiments. Mimeo Department Of Economics. MIT. 1999.

Hommes, R. Conflicts and Dilemmas of Decentralisation//Annual World Bank. Conference of Development conomics. 1995. Ed. by M. Bruno, B. PIeskovic. Washington, 1996.

Ingham, P., Ross, C. Economic and Development. L., 1995.

Mankiw, Romer and *Weil.* A Contribution to the Empirics of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1992. 107 (2).

Miguel, E. Ethnic Diversity and School Funding in Kenya. Mimeo Department of Economics, Harvard. 1999.

Pitt, M. and *Khandekar, S.* The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter? // Journal of Political Economy 106 (5). 1998.

Reinvigorating Growth in Developing Countries. Washington, 1996.

Subramanian, S. and *Deaton, A*. The Demand for Food and Calories // Journal of Political Economy 104 (1). 1996.

Udry, C. Credit markets in Northern Nigeria: Credit as Insurance in a Rural Economy // World Bank Economic Review. 1991.

ПОЛЕЗНЫЕ АДРЕСА В ИНТЕРНЕТЕ

1. Международные организации

	United Nations http://www.un.org
	World Bank http://www.worldbank.org
	International Monetary Fund (IMF) http://www.imf.org
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development http://www.oecd.org
	Asian Development Bank http://www.adb.org
	Inter-American Development Bank http://www.iadb.org
	African Development Bank http://www.afdb.org
GDN GLOBAL DEVELOPMENT NETWORK	Global Development Network http://www.gdnet.org

	OneWorld http://www.oneworld.net
	World Health Organization http://www.who.int
	Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) http://www.fao.org/
	United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) http://www.unido.org/
	United Nations Online Network in Public Administration and Finance (UNPAN) http://www.unpan.org
	United Nations Centre for Regional Development http://www.uncrd.or.jp
	Division for Public Administration and Development Management (DPADM) http://www.unpan.org/dpepa.asp
	United Nations Development Program (UNDP) http://www.undp.org/
	European Development Research Network (EUDN) http://www.eudn.org

2. СТАТИСТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

2.1. Международные статистические агентства

World Bank: Data and Statistics
http://www.worldbank.org/data/

World Development Reports (World Bank)
http://econ.worldbank.org/wdr/

United Nations Statistics Division
http://unstats.un.org/unsd/

United Nations Conference on Trade and Development
http://www.unctad.org/

Human Development Report
http://hdr.undp.org/default.cfm

OECD: Statistic
http://www.oecd.org/statsportal
http://www.sourceoecd.org/content/html/portal/statistics/statistics.htm?comm=statisti0000&token=00499A737D390911051FC307BE53A1

International Monetary Fund: countries data
http://www.imf.org/external/index.htm
IMF Dissemination Standards Bulletin Board
http://dsbb.imf.org/Applications/web/dsbbhome/

World Health Organization: health data
http://www.who.int/research/en/
WHO Statistical Information System (WHOSIS)
http://www3.who.int/whosis/menu.cfm

2.2. Региональные статистические агентства

Asian Development Bank
http://www.adb.org/Economics/default.asp

African Development Bank Group
http://www.afdb.org/statistics.htm?n1=9&n2=0&n3=0

Inter-American Development Bank
http://www.iadb.org/intal/ingles/bdi/i-bdi.htm

III. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Часть I. Модели становления рыночной экономики с точки зрения основных течений экономической мысли

Тема 1. КЕЙНСИАНСКИЕ МОДЕЛИ РОСТА

Предпосылки становления теорий отсталости. Трактовка отсталости меркантилистами. Постклассическая экономическая теория.

Слаборазвитость как результат воздействия ограничивающих факторов. Демографический детерминизм. Географический детерминизм. Технологический детерминизм.

Слаборазвитость как форма кругового движения. Попытки объяснения слабораз-

витости с позиций теории равновесия. Содержание теории «порочного круга нищеты» и ее различные варианты. Теория «квазистабильного равновесия» Х. Лейбенстейна. Теория перехода к самоподдерживающемуся развитию У.У. Ростоу, ее достоинства и недостатки.

Общая характеристика кейнсианского подхода к анализу слаборазвитых стран. Специфика применения этатистских концепций на периферии индустриального мира. Концепции ускоренной капиталистической индустриализации: их достоинства и недостатки.

Теории «большого толчка»: «минимального критического усилия» Х. Лейбенстейна; «сбалансированного набора инвестиций» Р. Нурксе; «несбалансированного развития» А.О. Хиршмана; «сбалансированного роста посредством несбалансированных инвестиций» Г. Зингера.

Модель с двумя дефицитами, ее теоретические предпосылки, содержание и основные фазы развития. Практическое применение модели, ее достоинства и недостатки.

Значение и ограниченность неокейнсианского подхода к развивающейся экономике. Теории экономического роста слаборазвитых стран - новая ступень в развитии кейнсианства. Концепции экономического роста: опыт практической реализации в развивающемся мире. Причины падения популярности теорий экономического роста.

Тема 2. НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ

Экономикс и экономика развития. Понятия роста и развития.

Теория дуалистической экономики В.А. Льюиса. Механизм преодоления дуализма. Теория застойного традиционного общества. Социальный и технологический дуализм и его различные трактовки.

Модели дуалистической экономики. Сущность моделей дуалистической экономики с излишком рабочей силы Дж. Фея и Г. Райниса. Совершенствование и развитие двухсекторных моделей. Значение и ограниченность моделей дуалистической экономики.

Монетаристы и их рекомендации для развития рыночной экономики в Чили. Предпосылки и экономическое содержание монетаристских моделей.

Роль рынка в экономическом саморазвитии периферийной экономики. Дилемма децентрализации. Ее современные интерпретации.

Тема 3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ КОНЦЕПЦИИ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Общая характеристика институционального подхода. Содержание и основные направления. Влияние работ А. Тойнби. Концепция развития цивилизаций. Восточный деспотизм К.-А. Виттфогеля. Сравнительное изучение тоталитарной власти. Основные причины, препятствующие развитию рыночной экономики на Востоке.

Первый опыт экономической и политической демократии. Становление частной собственности. Основы рационального ведения хозяйства.

Роль европейского Средневековья. Эволюция институтов, благоприятных для коммерции. Как Запад стал богатым. Роль протестантской этики. Политическая экономия как философия хозяйства.

Институциональные теории становления рыночной экономики.

Теория становления рыночной экономики Г. Мюрдаля. Модель удовлетворения базовых нужд. Концепции человеческого капитала и особенности их применения в «третьем мире». Значение и ограниченность институционального подхода. Критика рецептов Г. Мюрдаля в экономической литературе. Основные направления развития

институционализма после «Азиатской драмы». Роль институционализма в становлении теории развивающихся стран.

Предпосылки и особенности становления рыночной экономики на периферии мировой цивилизации. Социально-экономическая структура доколониальных обществ. Двоякая миссия капитализма в колониях. Особенности процесса так называемого первоначального накопления капитала. Асинхронное вызревание предпосылок капитализма. Многоукладность современной социально-экономической структуры.

Критерии общности развивающихся стран. Неравномерность развития и дифференциация периферии мирового хозяйства. Классификация развивающихся стран.

Экономический анализ роста: капитал, труд, технология. Исторический опыт: характеристики экономического роста по С. Кузнецу. Ограниченная применимость исторического опыта: различия в стартовых условиях.

Неоинституциональные концепции и их влияние на экономику развития. Концепция Э. де Сото. Роль внелегальных видов деятельности в становлении рыночной экономики. Анализ внелегального жилищного строительства, внелегальной торговли и внелегального транспорта. Издержки законопослушания и цена внелегальности.

Э. де Сото о хороших и плохих законах. Закон как общественный капитал. Конституционная экономика и ее роль в становлении рынка. Взлет и упадок меркантилизма. Значение опыта «третьего мира» для современной России.

Тема 4. ДИСКУССИЯ О ВНЕШНИХ ФАКТОРАХ ГЕНЕЗИСА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ (вклад левых радикалов)

Итоги анализа закрытой экономики: соотношение неокейнсианских, неоклассических и институциональных подходов. Открытая экономика: теории абсолютных и сравнительных преимуществ.

Формирование «периферийного» сознания. Антиколониальная идеология освобождения. Национализм и особенности экономического мышления лидеров «третьего мира». Основные экономические концепции развивающихся стран «периферийной экономики»; «зависимого развития»; «опоры на собственные силы»; нового международного экономического порядка.

Истоки современной теории зависимости (взгляды меркантилистов теория абсолютных и сравнительных преимуществ Д. Рикардо, накопление капитала Р. Люксембург). Теории периферийной экономики.

Концепции неэквивалентного обмена А. Эмманюэля. Теория «торгового империализма». Основные положения концепции неэквивалентного обмена А. Эмманюэля. Дискуссия по поводу концепции А. Эмманюэля.

«Накопление в мировом масштабе» по С. Амину. Предпосылки концепции. Содержание концепции. Значение и ограниченность подхода С. Амина.

Теория «мировой системы» Э. Валлерстайна. Методология. Исследование противоречий мирового капиталистического хозяйства. Концепция «полупериферии». Мир-системный анализ, его достоинства и недостатки.

Часть II. Экономика развития: новые тенденции

Тема 5. НОВЫЕ МОДЕЛИ РОСТА (вклад человеческого капитала)

Модель Р. Солоу. Предпосылки анализа накопления капитала. Особенности производственной функции. Учет фактора роста накопления. Равновесие и пути дости-

жения устойчивого состояния экономики. Золотое правило накопления. Технический прогресс модели Солоу. Уточнение модели Солоу: модель Манкью — Ромера — Уэйла. Роль человеческого капитала. Пути развития модели и особенности ее применения к развивающимся странам.

Тема 6. НОВОЕ ПОНИМАНИЕ ДУАЛИЗМА

Урбанизация как форма углубления дуализма.

Модель внутренней иммиграции Тодаро, и ее развитие с учетом факторов неопределенности.

Аграрные реформы и их роль в преодолении дуализма. Роль аграрных реформ в преодолении бедности: опыт независимой Индии. Аграрная реформа и сельскохозяйственный рост в Китае.

Комплексное развитие деревни.

Экономическое неравенство, его причины и способы измерения. Бедность. Индекс человеческой бедности. Бедность и недопотребление. Сельская и городская бедность. Факторы бедности.

Методы борьбы с бедностью: итоги 90-х годов. Роль неформального сектора.

Кредит и страхование как формы борьбы с бедностью: пример Грумин Банка в Бангладеш. Неправительственные организации и их роль в снабжении общественными благами. Средства массовой информации в борьбе с голодом: опыт независимой прессы в Индии.

Экономика развития: тенденции и закономерности роста, приобретения и потери.

IV. ТЕМАТИКА ЗАДАНИЙ ПО РАЗЛИЧНЫМ ФОРМАМ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Статьи для реферирования в 2009–2010 учебном году:

1. Dollar, D. and *Kraay, A.* (2002). Growth Is Good for the Poor // Journal of Economic Growth. (http://info.worldbank.org/etools/docs/library/86430/ses1.1_growthisgood.pdf).

2. Aghion, P., Howitt, P. and *Mayer Foulkes, D.* (2005). The Effect of Financial Development on Convergence: Theory and Evidence // Quarterly Journal of Economics. (http://www.ioes.hi.is/events/DEGIT_IX/Papers/Mayer-Foulkes.pdf).

3. Jones , B. and *Olken, B.* (2005). Do Leaders Matter? National Leadership and Growth since WW2 // Quarterly Journal of Economics. (http://www.nber.org/~bolken/leaders.pdf)

4. Easterly, W. (2007). Inequality does cause under development:Insights from a new instrument // Journal of Development Economics. (http://www.nyu.edu/fas/institute/dri/Easterly/File/inequality%20does%20cause%20underdevelopment%20easterly%20revision.pdf).

5. Bandiera, O. and *Rasul, I.* (2006). Social Networks and Technology Adoption in Northern Mozambique // Economic Journal. (http://econ.lse.ac.uk/staff/bandiera/technology.pdf).

6. Bandiera, O. (2005). Contract Duration and Investment Incentives: Evidence from Land Tenancy Agreements in 19th century Italy // Journal of the European Economic Association, forthcoming. (http://econ.lse.ac.uk/staff/bandiera/papcontr2005_oct.pdf).

7. Khwaja, A. and *Mian, A.* (2005). Do Lenders Favor Politically Connected Firms? // Quarterly Journal of Economics. (http://icf.som.yale.edu/pdf/seminars04-05/Mian.pdf).

8. Jayachandran, S. (2006). Selling Labor Low: Wage Responses to Productivity Shocks in Developing Countries // Journal of Political Economy, 114(3). (http://www.stanford.edu/~jayachan/selling_labor_low.pdf).

9. Munshi, K. and *Rosenzweig, M.* (2006) Traditional Institutions Meet the Modern World: Caste, Gender and Schooling Choices in a Globalizing Economy // American Eco-

nomic Review. (http://www.econ.brown.edu/fac/Kaivan_Munshi/bombay12.pdf).

10. Burgess, Robin and *Rohini, Pande* (2004). Can Rural Banks Reduce Poverty? Evidence from the Indian Social Banking Experiment, forthcoming // American Economic Review. (http://econ.lse.ac.uk/staff/rburgess/wp/dobanksmatteraer_rrwp.pdf).

11. Besley, Timothy and *Burgess, Robin* (2004). Can Labor Regulation Hinder Economic Performance? Evidence from India // Quarterly Journal of Economics. 119 (1) (http://www.princeton.edu/~rpds/downloads/seminar_papers/burgess_labor_regulation.pdf).

12. Field, Erica (2003). Entitled to Work: Urban Property Rights and Labor Supply in Peru. Mimeo, Harvard, July. (http://lnweb18.worldbank.org/ESSD/sdvext.nsf/81ByDocName/EntitledtoWorkUrbanPropertyRightsandLaborSupplyinPeru/$FILE/Peru+Prop+Rights+and+L+Supply,+Field.pdf).

13. Field, Erica (2004). Do Property Titles Increase Credit Access Among the Urban Poor? Evidence from a Nationwide Titling Program. Mimeo, Harvard, January. (http://www.rwj.harvard.edu/papers/field/Field%20Do%20Property%20Titles%20Increase%20Credit....pdf).

14. Goldstein, Marcus and *Udry, Chris* (2004). Gender, Power and Agricultural Investment in Ghana. Mimeo, Yale Universty. (http://ipc.umich.edu/edts/pdfs/genderag4.pdf).

15. Banerjee, Abhijit (2004). Educational Policy and the Economics of the family // Journal of Development Economics. Vol. 74 (1). Pp. 3–32. (http://www.cid.harvard.edu/bread/papers/working/014.pdf).

16. Duflo, Esther, *Banerjee, Abhijit* and *Deaton, Angus* (2004). Wealth, health, and health services in rural Rajasthan, forthcoming in the American Economic Review Papers and Proceedings, 2004. (http://www.princeton.edu/~rpds/downloads/banerjee_deaton_wealthhealth.pdf).

17. Miguel, Edward and *Kremer, Michael* (2004). Worms: Identifying Impacts on Education and Health in the Presence of Treatment Externalities // Econometrica. 72 (1). Pp. 159–217. (http://emlab.berkeley.edu/users/emiguel/miguel_worms.pdf).

18. *Duflo, Esther* and *Kremer, Michael* (2003). Use of Randomization in the Evaluation of Development Effectiveness. Mimeo, MIT-Harvard. Forthcoming in, Proceedings of the Conference on Evaluating Development Effectiveness, July 15–16, 2003, World Bank Operations Evaluation Department (OED) Washington, D.C. (http://econ-www.mit.edu/files/765).

19. Kremer, M. Population Growth and Technological Change: 1,000,000 B.C. to 1990 // Quarterly Journal of Economics, 108 (3). Pp. 681–716. August 1993. (http://www.fcs.edu.uy/multi/phes/Kremer%201993.pdf).

20. Kalemli-Ozcan, Sebnem. Aids, Reversal Of The Demographic Transition And Economic Development: Evidence From Africa. NBER Working Paper 12181, April 2006. (http://www.uh.edu/econpapers/RePEc/hou/wpaper/2006-05.pdf).

21. Banerjee, Abhijit and *Duflo, Esther*. Do Firms Want to Borrow More? Testing Credit Constraints Using a Directed Lending Program, August 2004. (http://econ-www.mit.edu/files/791).

22. Khwaja, A. and *Mian, A.* Do Lenders Favor Politically Connected Firms? Rent provision in an Emerging Financial Market//, Quarterly Journal of Economics, 120(4), November 2005. (http://ksghome.harvard.edu/~akhwaja/papers/KM_PoliticalLendingApr05.pdf)

23. Mullainathan, Sendhil and *Bertrand, Marianne* and *Mehta, Paras*. Ferreting Out Tunneling: An Application to Indian Business Groups // The Quarterly Journal of Economics, 117(1), February 2002: 121–48. (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=246001#PaperDownload).

24. *Samphantharak, Krislert* and *Townsend, Robert* (2006). Households as Corporate Firms. (http://www.src.uchicago.edu/users/robt/pdfs/HH_as_Corp_6-23-04.pdf).

25. Deaton, A. (2005). Measuring Poverty in a Growing World (or measuring growth in a poor world) // Review of Economics and Statistics, with comments by F. Bourguignon and M. Kremer. (http://unstats.un.org/unsd/methods/poverty/Deaton%20June%202003%20Measuring%20poverty%20in%20a%20growing%20world.pdf).

26. Townsend, Robert M., *Ueda, Kenichi* (2006). Financial Deepening, Inequality, and Growth: A Model-Based Quantitative Evaluation // Review of Economic Studies Volume 73, Issue 1, Pp. 251–293, January 2006. (http://cier.uchicago.edu/papers/Ueda/ueda_townsend.pdf).

27. Townsend, Robert M., Ueda, Kenichi (2007). Welfare Gains from Financial Liberalization, working manuscript.

28. (http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp07154.pdf)

29. Felkner, John and *Townsend, Robert M.* (2007). Enterprise and the Wealth of Villages," working manuscript (February, 2001). (http://cier.uchicago.edu/papers/2006/felkner_townsend_2006.pdf).

30. Jeong, H. and *Townsend, R.M.* (2007). Growth and Inequality: Model Evaluation Based on an Estimation-Calibration Strategy, forthcoming in Macroeconomic Dynamics Special Issue on Inequality. (http://cier.uchicago.edu/papers/Jeong/jeong_townsend.pdf).

31. Jeong, Hyeok and *Townsend, R.M.* (2007). Sources of TFP Growth: Occupational Choice and Financial Deepening, forthcoming in Economic Theory, special issue honoring Edward Prescott. (http://emlab.berkeley.edu/users/webfac/emiguel/e271_s07/jeong.pdf).

32. Giné, Xavier; *Townsend, Robert M.* (2004). Evaluation of Financial Liberalization: A General Equilibrium Model with Constrained Occupation Choice // Journal of Development Economics. V. 74. Iss. 2. Pp. 269–307. (http://www.src.uchicago.edu/users/robt/workingpapers/gtwp.pdf).

33. Banerjee, Abhijit (2004). Educational Policy and the Economics of the Family // Journal of Development Economics. 74(1). Pp. 3–32. (http://www.cid.harvard.edu/bread/papers/working/014.pdf).

34. Banerjee, Abhijit and Duflo, Esther. Growth Theory Through the Lens of Development Economics. In Philippe Aghion & Steven Durlauf (ed.), Handbook of Economic Growth. Ed.1. V. 1. Ch. 7. Pp. 473–552, Elsevier Science Ltd.-North Holland: December 2005 Downloadable at. (http://econ-www.mit.edu/files/521).

35. Townsend, Robert M. & Jeong, Hyeok (2004). Discovering the Sources of TFP Growth: Occupation Choice, Capital Heterogeneity, and Financial Deepening. Mimeo UC San Diego. (http://www.cid.harvard.edu/bread/papers/2004.09_Conference/TFPv6.pdf).

36. Caselli, Francesco & Gennaioli, Nicola (2003). Dynastic Management. NBER Working Papers 9442, National Bureau of Economic Research, Inc. (http://www.iies.su.se/~nicola/dynastic.pdf).

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ ПО ВСЕМУ КУРСУ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Предпосылки становления теории отсталости.
2. Постклассическая экономическая теория о проблемах отсталости и зависимости.
3. Демографический детерминизм. Географический детерминизм. Технологический детерминизм.
4. Слаборазвитость как форма кругового движения. Попытки объяснения слаборазвитости с позиций теории равновесия.
5. Содержание теории «порочного круга нищеты» и ее различные варианты.
6. Теория квазистабильного равновесия Х. Лейбинстайн.
7. Концепция самоподдерживающегося развития У. Ростоу.

8. Концепции ускоренной капиталистической индустриализации. Теория «Большого толчка».
9. Модели с двумя дефицитами, ее теоретические предпосылки, содержания и основные фазы развития.
10. Концепции экономического роста и опыт их практической реализации в «третьем мире».
11. Теория дуалистической экономики В.А. Льюиса.
12. Социальный и технологический дуализм: его различные трактовки.
13. Модели дуалистической экономики с излишком рабочей силы Дж. Фея и Г. Райниса.
14. Совершенствование и развитие двухсекторных моделей.
15. Асинхронное вызревания предпосылок рыночной экономики. Многоукладность современной социально-экономической структуры развивающихся стран.
16. Критерий общности развивающихся стран. Классификации развивающихся стран.
17. Монетаристы и их рекомендации для развития Чили.
18. «Азиатская драма» Г. Мюрдаля.
19. Модель удовлетворения базовых нужд.
20. Основные направления развития институционализма после «Азиатской драмы» Г. Мюрдаля.
21. Роль институционализма в становлении теории развивающихся стран.
22. «Иной путь. Невидимая революция в "третьем мире"» Э. де Сото.
23. «Загадка капитала» Э. де Сото.
24. Роль внелегальных видов деятельности в становлении рыночной экономики.
25. Издержки законопослушания и цена внелегальности.
26. Попытки применения теории абсолютных и сравнительных преимуществ к экономике развивающихся стран, их достоинства и недостатки.
27. Истоки современной теории зависимости.
28. Генезис экономической мысли развивающихся стран. Формирование «периферийного» сознания.
29. Концепции неэквивалентного обмена А. Эммануэля. Теория «торгового империализма».
30. Содержание концепции «Накопление в мировом масштабе» по С. Амину.
31. Теория «мировой системы» Э. Валлерстайна.
32. Основные экономические концепции развивающихся стран: «периферийной экономики»; «зависимого развития»; «опоры на собственные силы»; нового международного экономического порядка.
33. Модель Р. Солоу и ее применение к развивающимся странам.
34. Модель Мэнкью — Ромера — Уэйла.
35. Бедность, недопотребление и рынок труда в развивающихся странах.
36. Рынки сезонного и временного труда.
37. Масштабы и структура безработицы в развивающихся странах.
38. Урбанизация как форма углубления дуализма между городом и деревней.
39. Модель внутренней иммиграции М. Тодаро.
40. Неравенство, доход и развитие.
41. Бедность, ее масштабы и методы измерения в «третьем мире».
42. Индекс человеческой бедности и его особенности в развивающихся странах.

43. Сельская и городская бедность.
44. Методы борьбы с бедностью: итоги 90-х годов.
45. Формы земельной собственности в развивающихся странах.
46. Издольщина как экономический институт.
47. Размер земли и производительность труда в сельском хозяйстве в развивающихся странах
48. Роль аграрных реформ в преодолении бедности: опыт независимой Индии.
49. Аграрная реформа и сельскохозяйственный рост в Китае.
50. Комплексное развитие деревни.
51. Рынок аграрных кредитов.
52. Теория информации на рынки кредитов.
53. Пределы страхования в развивающихся странах.
54. Кредит и страхование как формы борьбы с бедностью: опыт Грэмин Банка в Бангладеш.
55. Средства массовой информации в борьбе с голодом.
56. Неправительственные организации и их роль в снабжении общественными благами в развивающихся странах.
57. Формы регулирования экономического развития в развивающихся странах.
58. Достоинства и недостатки планирования в «третьем мире».
59. Особенности глобализации экономики в «третьем мире».
60. Россия в третьем эшелоне развития капитализма.
61. Основные концепции перехода к рыночной экономике.
62. Пути и методы разгосударствления экономики.
63. Концепция и практика приватизации.
64. Экономические субъекты постсоветской России.
65. Роль государства в переходный период.
66. Значение и ограниченность чисто рыночных стимулов перехода к рынку.
67. Варианты перехода к рыночной экономике.

Автор программы: *Р.М. Нуреев*

© Р.М. Нуреев

EDITORIAL

Nureev R.M. Eternal Problem — A Methodology Perfection 4

THEORY AND METHODOLOGY OF INSTITUTIONAL ECONOMICS

Tarasevich V. What is the institute? (the experiment of institutional evolution) 5

Sukharev O.S. Questions of methodology of institutional analysis: normative assessment and theory 24

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE STATE

Levine S.N., Surtseva A.A. The state with domination of contractual principles: methodology of analysis and problems of its formation in Russia 41

Malkina M.Y. Evolution of the budgetary system institutions in modern Russia. 66

Rozmainsky I.V. About debarterization and other aspects of the payment system dynamics in «Putin's Russia» 75

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF MARKETS

Nureev R., Kondratov D. The car market: yesterday, today and tomorrow. 86

ECONOMIC HISTORY

Shmakov A.V. Dukart S.A., Petrov S.P. Scourge and hammer: economics vs. demonology 129

Ksenzov S.V., Ksenzova V.E. The formation features of the basic institutions of small nations (for example, Belarus). 144

HISTORY OF INSTITUTIONALISM

Baryshnikov M.N. At the root of Russia's institutionalism (from the creative heritage I.K. Ozerov) 153

PUBLIC AUDIENCE

Nureev R.M. Syllabus for «Economics of development» 162

ПОДПИСКА-2010

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С АПРЕЛЯ 2010 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Institutional Studies
(«Журнал институциональных исследований»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2010»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ

Подписной индекс 82295.

Условия оформления подписки *(аннотация, индекс(ы), стоимость)*
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

ПОДПИСКА-2010

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С АПРЕЛЯ 2010 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Economic Regulation
(«Вопросы регулирования экономики»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2010»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ

по индексу ***42503.***

Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 2, № 3. 2010

Выпускающий редактор: Е. Бузаева
Дизайн и верстка: Л. Ткаченко
Корректор: Т. Анастасова

Сдано в набор 25.08.2010.
Подписано в печать 07.09.2010.
Тираж: 500 экз. Заказ № 16