

ISSN 2076-6297

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Том 3

Номер 1

2011

Журнал издается при поддержке
Международной ассоциации институциональных исследований



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),

Лемещенко П.С. (БГУ)

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),

Гриценко А.А. (Институт экономики и прогнозирования НАН, Украина)

Кохен С. (Erasmus School of Economics, Holland),

Кэрл Леонард (University of Oxford, UK)

Маевский В.И. (ИЭ РАН), **Мизобата С.** (Kyoto University, Japan),

Цвайнерт Й. (Hamburg Institute of International Economics (HWWI), Germany).

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

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

«СЛОВО РЕДАКТОРА»

Нуреев Р.М.	4
--------------------------	---

«ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОМОХОЗЯЙСТВ»

Крючкова П.В. Привыкание домохозяйств к рынку	8
Темницкий А.Л. Пути становления эффективного работника-партнера	28

«СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ»

Малкина М.Ю. Институциональные ловушки инновационного развития российской экономики	50
Лемещенко П.С. Современный экономический кризис и его институционально-антропологическая субстанция	61

«ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ»

Нуреев Р.М. Краткий курс истории ВКП(б) в кривом зеркале партийной пропаганды	83
---	----

«НАУЧНАЯ ДИСКУССИЯ»

Латов Ю.В. Предисловие к дискуссии	93
Михайлова Т.Н. География — не судьба! (комментарии к «Сибирскому проклятию» Ф. Хилл и К. Гэдди)	97
Безруков Л.А. Сибирский холод и экономика России.	104
Зуляр Ю.А. Русологи, пришедшие с холода: критика одной интерпретации индустриализации Сибири	116

«ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ»

Латов Ю.В. Экономические детерминанты преступности в зарубежных странах (обзор криминометрических исследований)	133
--	-----

С этого номера мы начинаем публиковать статьи, посвященные институциональному анализу экономических субъектов постсоветской России в начале XXI в. Эти публикации являются продолжением работы, которая началась 10 лет назад в рамках проекта Московского общественного научного фонда (МОНФ) «Виртуальные мастерские в общественных науках». Первая виртуальная мастерская «Поиск эффективных институтов для России XXI века» была создана под руководством д.э.н., профессора Р.М. Нуреева в 1999 г. на базе группы единомышленников, сформировавшейся в ходе проведения зимних и летних школ МОНФ. Постепенно возникло проблемно-ориентированное научное сообщество экономистов и социологов из разных городов (от Калининграда до Улан-Удэ). Это сообщество консолидировалось на основе изучения проблем постсоветской России при помощи методов институциональной экономики. Результатом работы этой научной группы стали многочисленные публикации, часть из которых вошла в коллективную монографию «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» (2001; 2003)¹, а также в книги серии «Экономическая теория: традиции и современность»². Необходимость постоянного общения привела к рождению ежегодников «Постсоветский институционализм»³, а с 2009 г. — Журнала институциональных исследований⁴. Многочисленные конференции, проводимые виртуальной мастерской, регулярно освещались на федеральном портале «Экономика. Социология. Менеджмент»⁵.

Монография «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» состояла из трех частей, поскольку была посвящена институциональному анализу трех основных экономических субъектов постсоветской России — домохозяйств, фирм и государства.

Каждый субъект анализировался по следующей структуре: сначала давалась общая характеристика институционального подхода, далее рассматривались история его становления путем трансформации институтов командной экономики, особенности внутренней структуры каждого из экономических субъектов и особенности его взаимодействия с такими же субъектами как он сам. При этом анализировались как легальные, так и внезаконные формы этого взаимодействия, а также поведение субъектов на различных рынках. Последние главы раздела обычно были посвящены тем вопросам, которые, в это время особенно актуальны для данного экономического субъекта.

Так в первой части, посвященной анализу домохозяйств, после их общей характеристики (глава 1) анализировались особенности российской экономической

¹ Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). М.: МОНФ. 2001; Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). В 3-х частях, Издание второе, исправленное и дополненное. М.: МОНФ. 2003.

² «Великая трансформация» Карла Поляни: прошлое, настоящее и будущее. Под ред. Р.М. Нуреева, М.: Изд-во ГУ ВШЭ. 2006; Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России. Под ред. Р.М. Нуреева, М.: Изд-во ГУ ВШЭ. 2007.

³ Постсоветский институционализм. Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева, Донецк: Каштан. 2005; Постсоветский институционализм — 2006. Власть и бизнес. Под ред. Р.М. Нуреева, Ростов-н/Д: Наука-Пресс, 2006; Постсоветский институционализм — 2007. Варианты институционального развития России: предпосылки, закономерности и перспективы. Под ред. Р.М. Нуреева. Томск. 2008.

⁴ Журнал Институциональных Исследований. Т. 1, № 1. 2009; Т. 2. № 1, 2, 3 и 4. 2010; (<http://humper.ru/journals/jis.htm>).

⁵ См.: (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115620.html>). На данном сервере представлены основные работы, созданные научной группой под руководством Р.М. Нуреева, Последние работы Р.М. Нуреева можно найти (http://rustem-nureev.ru/?page_id=57).

ментальности и предпринималась попытка определения России как «Евразии» или «Азиопы» (глава 2). Центральная — третья глава — была посвящена анализу индивидов и домашних хозяйств в новом институциональном пространстве. Для этого периода были характерны разные формы нерыночного приспособления к рынку. Поскольку для большинства россиян главным источником доходов остается продажа собственной рабочей силы, 4-я глава была посвящена поведению домашних хозяйств на рынке труда. Здесь анализировались как проблемы занятости, так и безработицы. Любая экономика не может развиваться, если она не вырабатывает механизмы эффективного потребления и сбережения. Именно сбережения становятся важнейшим источником внутреннего накопления, поэтому 5-я глава была посвящена потреблению и сбережениям домохозяйств. Однако при этом возникал существенный разрыв между престижным потреблением «новых русских» и аскетизмом «новых бедных» (глава 5). Поэтому становилось чрезвычайно актуальным исследование формирования среднего класса (глава 6), которым и заканчивалась первая часть.

Аналогичная структура была характерна и для второй части, которая посвящена анализу фирмы. Естественно, что некоторые различия диктовались особенностями этого экономического субъекта. После показа отличий институционального анализа фирмы от неоклассического (глава 7) идет анализ генезиса российской фирмы на постсоветском институциональном пространстве (глава 8), при этом разбирались формирование рыночных институтов, как в советской теневой, так и легальной экономике (глава 9). Особое внимание уделялось изменению прав собственности в процессе приватизации (глава 10), далее фирмы рассматривались изнутри, показывались конфликты и консенсусы в постсоветской фирме (глава 11). Затем анализировалась экономика бартера как взаимоотношения между фирмами и другими экономическими субъектами (глава 12). В условиях подъема экономики рэкета стала актуальной проблема изучения препятствий для легальной защиты прав собственности, которая была вынесена в специальную главу, посвященную анализу «права силы, вместо силы права» (глава 13).

Несколько отличалась от первых двух структура третьей части, посвященной анализу государства постсоветской России. После характеристики основ институционального подхода (глава 14), исследовалась «революция сверху» и ее последствия (глава 15). Эти последствия вызвали к жизни во втором издании главу 16, где анализировался институт остаточной государственной собственности и меры государства по формированию новых правил игры. Поскольку ситуация в тот период была не однозначной, 16-я глава так и называлась «Назад к частной собственности или вперед к частной собственности». В 1990-е гг. доминировали процессы перераспределения. Им и была посвящена 17-я глава. Политико-экономические аспекты современного государства были предметом анализа 18-й главы, где авторы рассматривали два варианта электорального цикла, две возможные стратегии политиков. Заканчивалась монография исследованием «ростков новых функций государства» (глава 19).

Достоинством книги «Экономические субъекты постсоветской России» было то, что авторы не ограничивались только характеристикой общетеоретических положений, обработкой существующей статистики, но и проводили кейс-анализ, который позволил конкретизировать особенности этих процессов на обширном материале регионов

России. Примеры были выбраны таким образом, чтобы отразить не точечные явления, а закономерности, типичные как для многих регионов, так и для страны в целом. К тому же эти кейсы позволили в ряде случаев наглядно показать, что «абстрактной истины нет», что «истина всегда конкретна».

В результате получился не просто сборник статей, а целостная монография с единой методологической основой. Ее публикация вызвала многочисленные положительные отклики, поскольку была свободно размещена в интернете и в последующие годы активно использовалась российскими обществоведами – учеными, преподавателями, аспирантами и студентами.

Работа над той, десятилетней давности, монографией была своеобразной формой подведения итогов «ельцинской» эпохи. Общий вывод той монографии сильно напоминал оценку К. Марксом британского владычества в Индии: «Страницы истории господства англичан в Индии едва ли говорят о чем-либо, кроме разрушения; их созидательная работа едва заметна за грудой развалин. Тем не менее эта созидательная работа началась»⁶.

Теперь, по прошествии десятилетия, авторский коллектив в обновленном составе (но с сохранением «костяка» прежних авторов) предлагает читателям новый обзор «правил игры» в постсоветской России. Попытаемся определить вместе с вами, каковы эти изменения. Носят ли они количественный или же преимущественно качественный характер? Являются ли в своей основе позитивными или негативными?

Несомненно одно, что зависимость от траектории предшествующего развития, оказалась гораздо глубже, чем можно было предполагать в условиях коренной ломки институтов командной экономики в конце XX в.

Структура новой монографии носит также трехчастный характер. Первая часть посвящена российским домашним хозяйствам, вторая — фирмам, третья — государству. Естественно, что мы не стали слепо копировать предшествующую структуру, однако попытались сохранить ее методологию, т.е. показать генезис современного состояния каждого из экономических субъектов, его внутреннюю структуру и взаимодействие с другими экономическими агентами. Более того, понимая, что многие охарактеризованные ранее институциональные правила игры сохранились в начале XXI в., мы постарались привлечь внимание читателя к таким вопросам, которые в силу объективных или субъективных причин не были предметом анализа в прежней монографии.

К их числу относится анализ вузовской коррупции и малого бизнеса, становления институтов гражданского общества и поиска эффективного собственника, анализ нового поколения предпринимателей и изменения сетевых взаимосвязей российского бизнеса, институциональной коррупции и влияния российской налоговой системы на инновационный процесс. Такой подход позволяет показать не только преемственность в развитии институтов постсоветской России, но ростки новых изменений, типичных для последнего десятилетия. Поэтому настоящая монография не отменяет значения и выводов предыдущей, а расширяет и углубляет их. Впрочем, насколько это удалось — судить читателю.

⁶ Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 9. 225.

Междисциплинарный подход приводит к гораздо более интересным выводам, чем узко дисциплинарный. В авторском коллективе представлены экономисты, социологи и философы разных возрастов. И это тоже очевидное достоинство монографии: в ней наряду с докторами, принимают участие кандидаты, старшие преподаватели и молодые научные сотрудники. Мы по-прежнему с гордостью отмечаем, что в наших публикациях будут представлены ученые не только Москвы, но и Санкт-Петербурга, Новосибирска, Ростова-на-Дону, Нижнего Новгорода, Самары, Кемерово, Бийска и Хабаровска.

Очевиден и другой позитивный сдвиг — это значительный рост авторитета институциональных идей за последнее десятилетие. Если ранее необходимо было подробно объяснять, в чем заключается институциональный анализ и чем он отличается от неоклассического, то теперь эти объяснения нужны уже в гораздо меньшей степени.

Р.М. НУРЕЕВ

ПРИВЫКАНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ К РЫНКУ¹

КРЮЧКОВА ПОЛИНА ВИКТОРОВНА,

доктор экономических наук, доцент,
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
e-mail: pkryuchkova@yandex.ru

В статье проанализированы главные проблемы развития современных российских домохозяйств. Рассмотрены факторы, влияющие на поведение россиян на финансовых рынках. Выявлены особенности трансформации российского рынка труда.

Ключевые слова: домохозяйства; уровень бедности; прожиточный минимум; средний класс; институты; сбережения; финансовый рынок; рынок труда; безработица; образование.

The main problems of modern Russian households are analyzed in the article. The factors affecting the behavior of the Russians in the financial markets are considered. The features of the Russian labor market transformation are revealed.

Keywords: household; poverty level; living-wage; middle class; institutions; savings; financial market; labor market; unemployment; education.

Коды классификатора JEL: B52, D13, D53, E24, I21, I32.

Адаптация российских домохозяйств к рыночной экономике происходит с большими трудностями. Даже спустя 15 лет после начала радикальных экономических реформ социальная структура России по многим критериям ближе к развивающимся, чем к развитым странам.

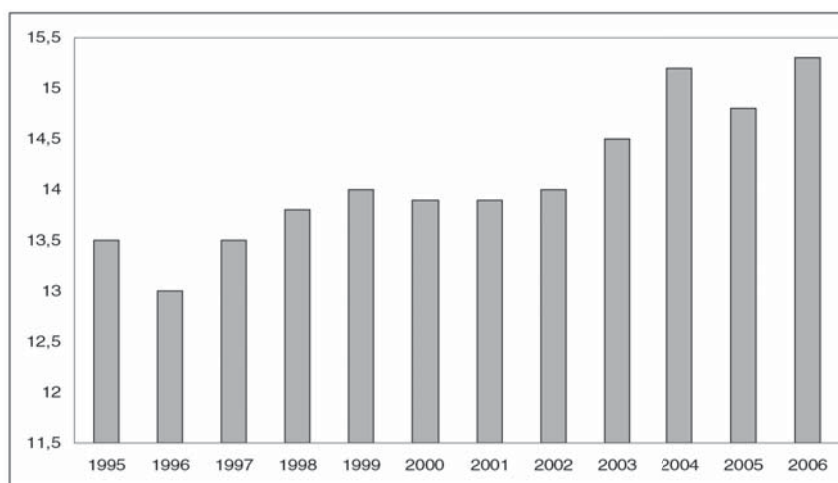


Рис. 1. Коэффициент фондов², в разгах (по данным Росстата)

¹ П.В. Крючкова с использованием материалов И.В. Розмаинского и Ю.В. Латова

² Коэффициент фондов характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами.

1. ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Несмотря на общий рост доходов населения, одной из основных проблем современной российской экономики остается огромный разрыв между богатыми и бедными. Общий рост реальных доходов населения сопровождается их растущей дифференциацией (см. рис. 2). Денежные доходы 10% самых богатых россиян превосходят денежные доходы 10% самых бедных более чем в 15 раз. Для сравнения: в Германии этот показатель составляет 6,9 раз, на Украине — 8,7 раз, в США — 15,9 раз.

Следует учитывать, что в современной России дифференциация доходов очень высока не только по социальным группам, но и по регионам. В таблице 1 представлены данные об уровне дохода населения в отдельных регионах Российской Федерации.

Таблица 1

Денежные доходы населения в некоторых субъектах Российской Федерации, по данным Росстата (среднедушевые денежные доходы в месяц, руб.)

Субъекты	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Российская Федерация	2281,1	3062	3947,2	5170,4	6410,3	8023,2
г. Москва	7998,3	10282	12460,8	16826,6	20899,1	24839,9
Ямало-Ненецкий автономный округ	7562,6	10732,8	13298,1	15962,2	18868,1	21341,4
Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	6627,5	9594,0	10846,3	12892,1	14971,6	17536,1
Тюменская область	4934,5	7108,8	8558,5	10555,5	12190,7	14533,2
г. Санкт-Петербург	2555,6	3425,8	4514,4	6851,2	9175,7	12266,1
Самарская область	2605,2	3262,6	4270,3	5788,1	7176,6	9273,9
Свердловская область	2139,7	2994,2	3954,1	5278	6743,3	8663,2
Красноярский край	2773,3	3571,8	4346,1	5508,8	6407,7	7665
Приморский край	1799,8	2367,2	3122,4	4246,2	5405	7072,5
Ивановская область	1037,6	1297,8	1778,4	2293,1	2858,8	3468,0
Республика Ингушетия	587,2	908,5	1170,7	1402,2	1757,5	2480,5
Республика Калмыкия	979,0	1545,5	1763,0	2100,2	2312,1	2425,4

Главными проблемами развития современных российских домохозяйств считают проблемы:

- относительно высокой доли бедных и
- относительно низкой доли средних слоев.

1.1. Российская бедность³

В советские времена понятие «бедность» практически не применялось. Вместо него использовалось понятие «малообеспеченные», призванное подчеркнуть, что в Советском Союзе нет людей, которые не обеспечены всем необходимым для жизни, а население делится на тех, кто обеспечен в большей или меньшей степени. Однако накануне рыночных реформ, в 1989 г., в зависимости от того, какие цены использовались для оценки прожиточного минимума, 16–25% населения имели доходы ниже этого минимума.

В постсоветской России произошло, как считают многие исследователи, массовое обнищание населения. К 1992 г., по данным Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, за чертой бедности проживало примерно 90% населения России. Подобного рода цифры, однако, трудно признать достоверными, поскольку

³ Авторами подраздела являются Ю.В. Латов, И.В. Розмаинский.

для оценки бедности в России применялись критерии, которые используются в развитых странах.

Официальная российская статистика тоже отмечала в 1990-е гг. высокий уровень бедности, хотя и не более 35% (см. рис. 2). Первый скачок уровня бедности был связан с либерализацией цен в 1992 г., другой произошел после дефолта 1998 г.

С начала 2000-х гг. при общем росте располагаемых доходов постепенно сокращалась и доля граждан с доходами ниже прожиточного минимума. Если в 1995 г. она составляла 24,8% от общей численности населения, то к 2006 г. сократилась до 15,3%.

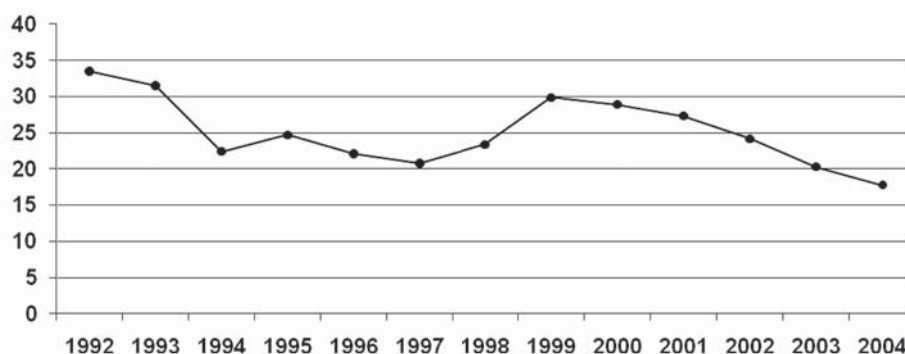


Рис. 2. Динамика доли бедных (в %) в населении постсоветской России.

Рассчитано по данным Росстата

Данные субъективной оценки бедности дают более широкий разброс. Так, по данным опросов ВЦИОМ, доля тех, кто «едва сводит концы с концами, денег не хватает даже на продукты», составляла 32% в 2000 г. и 14% в 2006 г. По данным же выборочного обследования потребительских ожиданий населения, проводимого Росстатом, в 2006 г. свое материальное положение оценили как «плохое» и «очень плохое» 36,4% опрошенных.

Наибольшая доля граждан с доходами ниже прожиточного минимума наблюдается среди следующих социальных групп:

1. Сельское население. Доля сельского населения в общей численности населения Российской Федерации в 2006 г. составляла 27%, а среди населения с доходами ниже прожиточного минимума — 38,3%, среди крайне бедного населения (с доходами в два и более раза ниже величины прожиточного минимума) — 51,6%. Именно в сельском хозяйстве фиксируется самая низкая средняя заработная плата, которая в 2006 г. составила 40% от уровня средней заработной платы по экономике России в целом.
2. Одиноким неработающим пенсионерам (особенно старших возрастов).
3. Неполные и многодетные семьи.
4. Семьи с инвалидами.

Регионы России сильно различаются по уровню бедного населения. Самая низкая доля граждан с доходом ниже прожиточного минимума в 2006 г. была в Ямало-Ненецком автономном округе (около 7%), самая высокая — в Республике Ингушетия (более 57%).

Практически все исследователи признают существенные негативные последствия бедности. Бедность является фактором социальной напряженности. Борясь с несправедливым, по их мнению, распределением доходов, бедные склонны к совершению преступлений и к насильственным методам политической борьбы. История показывает, что во время революций и иных политических потрясений

именно бедные были «горючим» материалом социальных переворотов и стремились «грабить награбленное».

Даже если бедные не совершают актов насилия в отношении других людей, общество, в котором они живут, все равно несет потери. Бедный человек не может полноценно участвовать в жизни общества, его творческий потенциал не раскрывается и пропадает бесплодно. Особенно трагична «наследуемая» бедность, когда дети бедняков при одинаковых способностях имеют гораздо меньше шансов самореализоваться, чем их сверстники, родившиеся в семьях с нормальным достатком.

Важно также то обстоятельство, что у бедных формируются определенные стереотипы поведения, негативно влияющие на функционирование и развитие экономики.

Во-первых, это ориентация всей хозяйственной деятельности индивидов на выживание, а не на развитие и накопление. Сознание людей концентрируется исключительно на удовлетворении базовых потребностей, а прочие виды потребностей исключаются из рассмотрения. В такой среде люди с неохотой переключаются на новые виды деятельности и новые потребительские стандарты. В частности, появление новых товаров и/или товаров повышенного качества не меняет структуру и объем потребления людей. Здесь, например, можно искать причины устойчиво высокого спроса на населения на аудио- и видеопродукцию «пиратов» при наличии предложения лицензионной продукции. Даже небольшая разница в ценах на пиратские и лицензионные товары побуждает «бедняков» покупать только первый тип благ.

Во-вторых, это отсутствие осознания связи между экономическими затратами и результатами. Дело в том, что в десятилетия экономического застоя широкие массы населения не могли поднять свой уровень жизни, как бы они не пытались это сделать. Данное обстоятельство приводило к мыслям о том, что усердный труд и честное предпринимательство не порождают адекватных результатов. Отсюда проистекает деградация «экономического образа мышления», снижение степени «расчетливости» при принятии хозяйственных решений, т.е. падение степени рациональности поведения. Ведь если продуманность выбора не влияет на его последствия, то зачем предпринимать усилия при его осуществлении?

В-третьих, это высокая степень оппортунизма. Нарушение правовых и моральных норм оказывается в бедной стране одним из немногих способов быстрого и «верного» обогащения. В условиях, когда честный созидательный труд не может изменить благосостояние населения, а религиозные нормы находятся в упадке, значительная часть населения «переключается» на «оппортунистические методы поведения».

В-четвертых, это высокая степень «близорукости». Бедные люди обычно не смотрят далеко в будущее и не склонны к принятию решений с учетом долгосрочных последствий таких решений. Это означает, что не принимаются некоторые важные решения, например, касающиеся инвестиций в определенные виды физического и человеческого капитала⁴.

В-пятых, это отрицательное отношение «бедняков» к подавляющему большинству аспектов, связанных с богатством и предпринимательством. Обеспечивающая финансовый успех деятельность трактуется «бедняками» как «плохая», «аморальная», и т.д. Так же трактуется и экономическая культура, связанная с подобной деятельностью. Это приводит к тому, что предпринимательство зачастую оказывается за рамками той части неформальных институтов, которые цементируют институциональную среду «белой» экономики. Основным следствием оказывается высокая степень криминальности бизнеса.

⁴ Подробнее см.: Розмаинский И.В. (2006). «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике // *Вопросы экономики*. № 9. 71–82.

Ясно, что институциональная среда с такими характеристиками не способствует быстрому и устойчивому экономическому росту⁵.

Бедность также имеет непосредственные и серьезные макроэкономические последствия. Они проявляются в поведении людей на конкретных рынках и в характеристиках некоторых макроэкономических функций.

Во-первых, функция потребления в бедной стране характеризуется высокой средней склонностью к потреблению. Но при этом данное свойство может сочетаться с низкой предельной склонностью к потреблению: при увеличении своего располагаемого дохода люди могут быть не готовы к смене потребительских стандартов. В результате они очень сильно увеличивают сбережения. Таким образом, связь потребления с располагаемым доходом нередко оказывается слабой. Тем более слабой оказывается связь данной переменной с перманентным доходом, так как «бедные» люди не склонны к его вычислению.

Во-вторых, при формировании сбережений и осуществлении портфельного выбора «бедняки» в первую очередь ориентированы на то, чтобы иметь некоторый запас на «черный день». Как правило, «стандартная» связь сбережений со ставкой процента не работает в бедной стране. Но сбережения людей могут сильно меняться в зависимости от перспектив «выигрыша от роста курсовой стоимости» [capital gain]. Ведь такой выигрыш может дать шансы на выход из состояния бедности. Поэтому «бедняки» предъявляют повышенный спрос на финансовые активы «пирамид» и прочие «бросовые» бумаги (подробнее об этом см. раздел 5).

В-третьих, в сфере предложения труда «бедняки» ориентированы на высокую степень отлынивания, что отчасти является следствием вышеупомянутой ориентации на низкие стандарты потребления, а отчасти — следствием также вышеупомянутого оппортунизма. Вследствие этого значительная часть работников не накапливает свой человеческий капитал и оказывается не в состоянии работать с «продвинутыми» технологиями и капиталом. Это также препятствует становлению эффективного работника-партнера.

1.2. Российский средний класс

Целью программ построения социального рыночного хозяйства является не только сокращение бедности, но и повышение благосостояния основной массы домохозяйств до уровня среднего класса.

Средний класс — это часть общества, которая занимает по статусным позициям среднее положение между высшим и низшим классом. Это люди, которые, не являясь ни богатыми, ни бедными, выступают как гарант стабильного развития социально ориентированного рыночного хозяйства. Именно с формированием этой социальной группы как ведущей силы общества связаны надежды на эффективное развитие экономики России.

Впервые понятие «средние слои» применительно к обществу начал употреблять еще Аристотель. Именно он высказал идею, которая с тех пор регулярно повторяется многими учеными: чем больше будет эта средняя часть общества, тем стабильнее будет и само общество. В XX в. понятие «среднего класса» получило очень широкое распространение, поскольку именно в это время наблюдалось его резкое численное увеличение. Даже марксисты, несмотря на абсолютизацию биполярности классово-

⁵ Некоторые из этих характеристик являются также следствием завышенной неопределенности, см.: Розмаинский И.В. (2009). Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // *Вопросы экономики*. № 6. 48–59.

структуры (пролетариат — буржуазия), признавали существование среднего класса, относя его к промежуточным социальным группам.

В начале XX в. к среднему классу относили мелких собственников и независимых предпринимателей. Но по мере развития «общества массового благосостояния» в развитых странах произошло повышение жизненного уровня квалифицированных работников наемного труда, которые существенно пополнили ряды представителей среднего класса. Кроме представителей таких элитных высокооплачиваемых профессий, как высшие менеджеры, адвокаты, бухгалтера, научные работники и т.д., на уровень среднего класса вышли и зарабатывающие немногим меньше торговые агенты, преподаватели школ и вузов, врачи, клерки, представители многих других массовых профессий.

Среди ученых постоянно идут дебаты по поводу критериев выделения среднего класса. Чаще всего в качестве основных объективных критериев называют уровень образования и доходов, стандарты потребления, владение материальной или интеллектуальной собственностью, а также способность к высококвалифицированному труду. Кроме этих объективных критериев, большую роль играет субъективное восприятие человеком своего положения — т.е. его самоидентификация как представителя «социальной середины».

Существует два подхода к характеристике структуры среднего слоя.

Одни ученые рассматривают средний класс как некое довольно однородное образование. При этом подчеркивается, что представитель среднего класса имеет более высокий доход и более выгодные условия труда, чем люди из низшего класса (из бедных), но у него менее выгодные позиции по этим же параметрам, чем у людей, относящихся к высшему классу (к бизнес-классу).

Более распространен второй подход, сторонники которого подчеркивают неоднородность среднего класса. Например, согласно современному британскому социологу Э. Гидденсу, внутри его можно выделить две основные категории. Первая — «старый средний» класс — включает в себя мелких предпринимателей. Данная категория характеризуется непостоянством численности, хотя ее удельный вес в составе населения развитых стран остается довольно высоким. Это является результатом того, что постоянно происходит процесс выбывания разорившихся предпринимателей, который уравнивается притоком новых людей, желающих попробовать свои силы в собственном бизнесе. Вторая категория — «новый средний» класс — состоит из высокооплачиваемых наемных работников, как правило, занятых интеллектуальным трудом. Высший слой «нового среднего» класса включает менеджеров и специалистов, работающих в сфере крупного бизнеса. Эти люди, как правило, имеют высшее образование и являются высококлассными специалистами. К низшему слою относятся учителя, врачи, конторские служащие и т.д. Это очень разнородная группа людей, по многим параметрам схожая с рабочим классом.

Четко выраженных границ между этими категориями не существует. Более того, между ними наблюдается интенсивная диффузия. Так, численность «старого среднего» класса (класса мелких предпринимателей-собственников) в развитых странах неуклонно сокращается и, наоборот, увеличивается количество «новых средних» слоев. Сейчас большинство среднего класса — это люди, источником дохода которых служит их личный труд, профессиональные навыки, а не владение частной собственностью, как было раньше.

Если представить схематически социальную структуру развитых стран, то получится «яйцо» (см. рис. 3): нация состоит из небольших по численности низшего (бедные слои) и высшего (богатые слои) классов, наиболее многочисленным являет-

ся средний класс. К среднему классу относят примерно 60–70% населения развитых стран современного мира.

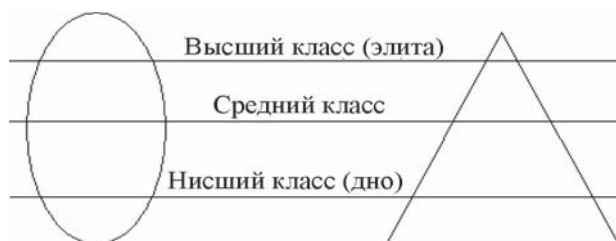


Рис. 3. Социальная структура развитых (слева) и развивающихся (справа) обществ

В отличие от «яйца» и «пирамиды», описывающих структуру общества в развитых и развивающихся странах, современная стратификация российского общества может быть представлена как «соломенная шляпа» (см. рис. 4): элита в России очень малочисленна, большое количество граждан принадлежат к низшим слоям населения, лишь сравнительно небольшое количество людей относятся к среднему классу.



Рис. 4. Социальная структура постсоветской России

2. ИЗМЕНЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Проявлением адаптации российских домохозяйств к рыночной экономике стало изменение стереотипов потребительского поведения.

Одним из основных факторов, определявших поведение потребителей в советской экономике, являлся дефицит потребительских товаров, т.е. превышение спроса над предложением в условиях фиксированных цен. В разряд «дефицитных» попадали как предметы первой необходимости (туалетная бумага, колбаса и т.п.), так и товары длительного пользования (автомобили) и предметы роскоши. «Экономика дефицита» порождала специфические институты, регулирующие взаимоотношения потребителей и продавцов.

Самым мощным подобным институтом была очередь во всех ее многочисленных разновидностях: «живая», по талонам, «черная» и т.п. Не менее важным институтом был «блат», когда возможность приобрести товар определялась личными связями и, как правило, возможностью предоставить доступ к другому дефицитному товару. Эти псевдорыночные отношения практически полностью заменили нормальные товарно-денежные.

Для дефицитной экономики, как и для рыночной, была характерна ситуация информационной асимметрии между потребителем и продавцом. Правда, частной информацией продавца (не как организации, а как человека, причем не на уровне стоящего за

прилавком, но на уровне администрации магазина) было не столько качество товара, сколько сам факт его наличия. Поэтому особое значение имела передача информации по неформальным каналам от потребителя к потребителю, проще говоря, слухи.

Функционировал целый ряд параллельных систем торговли с ограниченным доступом (только для определенных категорий): валютные магазины, закрытая система снабжения для чиновников и других привилегированных лиц, распродажи дефицитных товаров на предприятиях (только для сотрудников) и т.п.

С началом радикальных экономических реформ для потребителей начался период приспособления к новым экономическим условиям.

С самого начала экономических реформ существенно возросла номенклатура товаров, предлагавшихся на рынке по свободным ценам. Указ Президента 1992 г. «О свободе торговли» фактически разрешил кому угодно продавать что угодно и где угодно. С одной стороны, существенно расширились возможности потребительского выбора, а с другой — увеличилась вероятность неправильного выбора и усилилась зависимость вкусов потребителей от воздействия продавцов. Потребительский выбор стал более сложным: появились новые, ранее незнакомые товары, увеличился поток рекламной информации (в том числе недобросовестной). В начале 1990-х гг. существенной проблемой стало появление на рынке недоброкачественных, а то и просто опасных товаров. Все это потребовало адаптации поведения домохозяйств к новым условиям и активизации роли государства как регулятора рыночных процессов.

В 1990-х гг. стала формироваться система правовых норм, направленных на защиту потребителей (законодательство о защите прав потребителей, система обязательного подтверждения соответствия — обязательной сертификации и т.п.). С одной стороны, такие меры были необходимы, а с другой — они привели к постепенному выстраиванию системы административных барьеров, существенно ограничивающих свободу предпринимательской деятельности под лозунгом защиты интересов потребителей. Например, в середине 1990-х гг. в России подлежало обязательной сертификации до 90% номенклатуры товаров, тогда как в странах ЕС этот показатель не превышает 4%. Использование исключительных мер по защите потребителей (таких как обязательная сертификация) в массовом порядке стало дополнительным питательным фактором для расцвета коррупции.

Расширение предложения товаров происходило на фоне сокращения реальных доходов населения и их сильнейшей дифференциации. Поэтому наряду с активизацией потребительского поведения происходил и, казалось бы, обратный процесс натурализации хозяйства. Определенные категории населения перешли на самообеспечение продуктами питания за счет личных подсобных хозяйств — ЛПХ (дач, огородов и т.п.).

Другой особенностью начального этапа приспособления домохозяйств к рыночной экономике был выбор товаров, преимущественно, по цене при очень низкой чувствительности к их качеству и другим неценовым характеристикам. Когда в конце 1990-х гг. начался экономический рост, обедневшим российским домохозяйствам стало легче приспосабливаться к новым условиям, они начали обращать внимание не только на цену, но и на качество приобретаемых товаров.

Оборотной стороной дифференциации доходов стало распространение «демонстративного потребления». Потребительское поведение «новых русских» породило множество анекдотов, но повлияло и на появление и расцвет предприятий, обслуживающих именно эту категорию населения.

Приближение российских домохозяйств к современному западному типу связано, прежде всего, с постепенным формированием отечественного среднего класса, удаленно-

го и от «новых русских», и от «новых бедных». Однако доля домохозяйств среднего достатка в современной России пока относительно невелика, хотя и постепенно растет.

3. РОССИЙСКИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВА НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ⁶

3.1. Выбор между текущим и будущим потреблением

В своей повседневной жизни домохозяйства делают выбор между текущим и будущим потреблением. В каждый период времени домохозяйства могут (а) тратить на потребление весь доход, полученный в этом периоде; (б) тратить меньше, чем получают, а оставшиеся средства сберегать; (в) тратить больше, чем получают, занимая дополнительные средства на финансовых рынках.

Сбережения населения в развитых странах являются главным источником финансирования инвестиций в национальную экономику. Однако инвестиции не являются непосредственной целью сбережений у подавляющей части населения, сберегают обычно с другими целями:

- ◆ *распределение во времени расходов на приобретение различных товаров и услуг.* Существует целый ряд товаров и услуг, подразумевающих крупные расходы, которые не могут быть профинансированы из текущих доходов (покупка недвижимости, автомобилей, крупные расходы, связанные со значимыми событиями жизни и т.п.). Для осуществления таких расходов требуются сбережения. Они осуществляются в наиболее ликвидной форме и нередко не воспринимаются как сбережения.
- ◆ *мотив предосторожности.* Сберегают для того, чтобы обеспечить себе страховку в случае непредвиденных обстоятельств, которые могут привести к существенному превышению расходов над доходами: болезни, внезапной смерти родственников, потери работы и др.
- ◆ *получение дохода, т.е. сохранение или преумножение богатства.*

Сбережения могут осуществляться в трех основных формах. Деньги могут храниться на руках, быть переданы финансовым посредникам или непосредственно конечным заемщикам.

По мере развития финансовых институтов в них аккумулируется все большая часть денежных средств населения, которая, в свою очередь, трансформируется ими в инвестиции. В процессе этой трансформации посредники берут на себя инвестиционные риски. При этом население несет определенные потери, получая меньший доход по сравнению с тем, который они могли бы получить, передавая свои сбережения непосредственно конечным заемщикам, а также оплачивая конкретные услуги финансовых посредников (такие как открытие счета и проведение трансакций).

Потребители занимают средства, прежде всего, для того, чтобы обеспечить приобретение товаров и услуг, на которые не хватает текущих доходов. Кредит является альтернативой сбережениям в качестве средства перераспределения расходов во времени. При получении кредита у домохозяйства появляется возможность купить товар сейчас и расплачиваться за покупку еще какое-то время. Естественно, появляется риск того, что будущих доходов не хватит для того, чтобы расплатиться по кредиту. Опыт развитых стран показывает, что легкость получения кредитов может привести к тому, что люди разучиваются правильно соотносить доходы с расходами, и, в конечном счете, к личному банкротству.

⁶ При подготовке раздела использовались материалы С.А. Николаенко.

Помимо выбора между потреблением и сбережениями домохозяйства осуществляют выбор между различными инструментами сбережений или получения кредита. На этот выбор также влияет множество факторов. Таким образом, мы можем говорить о том, что существуют разные типы поведения потребителей на финансовых рынках.

3.2. Факторы, влияющие на поведение россиян на финансовых рынках

Фактически история рынка финансовых услуг в Российской Федерации насчитывает меньше 20 лет. С точки зрения современного поведения граждан на финансовых рынках представляются важными следующие особенности предоставления и использования финансовых продуктов и услуг в Советском Союзе:

1. Выбор финансовых услуг и продуктов был крайне ограничен, многие виды услуг для населения полностью отсутствовали (например, операции с ценными бумагами, частные пенсионные схемы и т.п.), соответственно, многие виды услуг, равно как ключевые концепции финансовых рынков (например, риск), советским гражданам были просто неизвестны.
2. Поставщиками финансовых услуг являлись, преимущественно, государственные организации-монополисты, условия предоставления услуг практически не менялись в течение десятилетий. Соответственно, граждане не имели опыта сравнения различных предложений и выбора поставщиков услуг.
3. Характерной особенностью жизни в СССР было отсутствие связи между принятием важнейших жизненных решений и финансовой стратегией. Располагаемый денежный доход, равно как размер сбережений и возможности получения кредита, не оказывали прямого влияния на возможности приобретения (получения) жилья, получения образования и т.п.

Развитие рынка финансовых услуг началось в начале 1990-х гг. Коммерциализация многих товаров и услуг, ранее предоставлявшихся бесплатно (медицина, образование, жилье), объективно привела к необходимости уделять большее внимание персональным финансам и использования финансовых инструментов для приобретения этих благ. Однако вплоть до начала 2000-х гг. развивались, преимущественно, услуги, связанные со сбережениями и инвестициями. Кредитование физических лиц до начала 2000-х гг. осуществлял практически только Сбербанк России.

Период с начала 1990-х до начала 2000-х гг. характеризовался следующими основными тенденциями и событиями, оказавшими влияние на современное поведение граждан на финансовых рынках.

1. Для начального периода экономических реформ было характерно *быстрое обесценение сбережений вследствие гиперинфляции*.

В начальный период экономических реформ в 1992–1994 гг. «дореформенные вклады» граждан быстро обесценивались в связи с гиперинфляцией (стоимость российской валюты упала примерно в 200 раз между началом 1991 г. и серединой 1995 г.). Процентные ставки стали крайне высокими, но все равно были недостаточны для покрытия инфляционных потерь. Впоследствии государством были приняты определенных схемы компенсаций обесцененных вкладов, однако проблема «дореформенных вкладчиков» полностью не решена до сих пор. Правительство ежегодно принимает решения о выплате компенсаций по дореформенным вкладам для отдельных категорий граждан, но выплатить полностью компенсации всем вкладчикам оно не в состоянии. В таких условиях основной формой сбережений населения стала наличная иностранная валюта, а основным мотивом — мотив предосторожности.

2. В условиях недостаточного регулирования и отсутствия опыта использования новых финансовых продуктов и услуг их потребление было связано с *высоким риском* — граждане часто разочаровывались или несли прямые потери.

С одной стороны, при отсутствии опыта ожидания населения часто не соответствовали реальному содержанию предлагаемых продуктов. Наиболее ярким примером могут служить завышенные ожидания от ваучерной приватизации и оставшееся у многих граждан ощущение неудовлетворенности и даже обмана.

С другой стороны, возникло множество действительно мошеннических схем, регулирование не успевало за появлением новых финансовых услуг. Начало 1990-х гг. характеризовалось бурным расцветом т.н. небанковских сберегательных учреждений. Это были организации, привлекавшие средства граждан в разных формах (вклады, паи, векселя и т.п.) без банковской лицензии и под очень высокий процент (300–1000% годовых). Наиболее известной из таких организаций было АО «МММ». Большинство из небанковских сберегательных учреждений, а также часть банков, по сути, являлось финансовыми пирамидами (проценты первым участникам схемы выплачивались за счет взносов последующих). Какое-либо регулирование деятельности подобных организаций со стороны государства отсутствовало. К 1995 г. практически все подобные организации разорились, нанеся огромный ущерб вкладчикам. Оценки потерь можно дать только приблизительные. Так, по данным Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП), активно занимавшейся проблемами обманутых вкладчиков, только в трех крупнейших небанковских сберегательных организациях («Хопер-инвест», «Русский дом Селенга» и «Московская недвижимость») деньги потеряли более 6 млн вкладчиков, а ущерб составил более 20 трлн. неденоминированных рублей, что сопоставимо с общим объемом вкладов в коммерческие банки на тот момент.

3. *Неустойчивость финансовых рынков.* В 1995–1998 гг. рынок финансовых услуг для населения стабилизировался. Существенно улучшилась система банковского надзора, стал реально соблюдаться запрет на привлечение средств граждан без специальной лицензии. Но в 1998 г. разразился новый банковский кризис. 17 августа 1998 г. власти приняли решение о девальвации рубля и дефолте по государственным облигациям, что в том числе сказалось на возможностях банков выполнить свои обязательства перед вкладчиками. На грани банкротства оказалось большинство лидеров рынка по привлечению вкладов граждан (Мосбизнесбанк, Инкомбанк, СБС-Агро, Российский Кредит, Менатеп, Мост-банк). Вклады в проблемных банках были переведены в Сбербанк для последующей выплаты частями, при этом валютные вклады переводились по сильно заниженному курсу. Кризис существенно подорвал доверие населения ко всем финансовым рынкам. Положение в банковской системе было нормализовано только к 2001 г.

3.3. Особенности поведения россиян на финансовых рынках

Сочетание ограниченного опыта использования финансовых инструментов в советское время, длительного доминирования на рынке государственных финансовых организаций (а также общие патерналистские традиции), нескольких серьезных финансовых кризисов, сопровождавшихся полной или частичной потерей сбережений, оказало существенное влияние на формирование определенного типа поведения россиян на рынке финансовых услуг. Это «пассивный» и «традиционный» тип поведения, характеризующийся:

- относительно низким уровнем сбережений;
- преобладанием сбережений в наличной форме;
- слабым использованием современных финансовых инструментов;
- доминированием Сбербанка на рынке депозитов населения.

По данным обследования бюджетов домохозяйств, проводимых Росстатом (ежеквартальное обследование 50 тыс. домохозяйств), среднее отношение чистых сбережений к денежным доходам не превышает уровень 3%, причем для 8-го и 9-го децилей он находился на уровне 4%⁷. Для большинства средних децилей это отношение стало положительным только после 2000 г., а первый и десятый децили и в середине 2000-х гг. в основном тратили сбережения.

Примерно такую же картину дают и другие обследования населения. Так, по данным опроса 2000 семей, проведенном Левада-центром в сентябре 2007 г., выясняется, что в России сбережения делает лишь весьма ограниченная часть населения: менее четверти домохозяйств⁸. При анализе данных опросной статистики прослеживается положительная зависимость между среднедушевым доходом в расчете на члена семьи и нормой сбережений. Однако даже в группе наиболее состоятельных семей сбережения делают около трети респондентов, а в менее доходных группах сбережениями обладают всего 9–28% семей.

Опросы общественного мнения показывают, что для населения по-прежнему остаются наиболее приемлемыми сбережения в наличности и на банковских счетах, прежде всего в Сбербанке России (см. рис. 5).



Рис. 5. Ответы на вопрос «Какие формы сбережения и приумножения денег приемлемы для вас?» (в% от числа ответивших, допустимо более одного варианта ответа).

Источник: ВЦИОМ, 2007

В то же время данные опросов показывают, что доля граждан, для которых сбережения в наличной форме являются предпочтительными, постепенно падает. С 2005 г. растет доля тех, для кого предпочтительными являются вложения в не-

⁷ Отметим, что по данным макростатистики объем сбережений населения составляет порядка 15% располагаемых доходов. Такое значительное расхождение данных микро- и макростатистики скорее всего объясняется двумя факторами. Во-первых, самые крупные сберегатели не входят в социологическую выборку, т.е. несколько процентов реально самых богатых людей, не попадающих в обследования, формируют не меньше сбережений, чем все остальное население. Во-вторых, возможны методологические расхождения в определении сбережений. При обследованиях бюджетов домохозяйств часть наличности не считается сбережениями, так же как и средства на счетах индивидуальных предпринимателей.

⁸ Возможно эта доля несколько выше: некоторые респонденты, накапливающие наличные денег, не квалифицировали их как сбережения и отрицательно отвечали на вопрос, имеют ли они сбережения.

движимость, что объясняется экстремальным ростом цен на нее⁹. Падает также и доля сбережений в Сбербанке (с 75,7% в 2000 г. до 54,5% в 2006 г.). При этом наблюдается связь между наличием финансового опыта и выбором сберегательной стратегии. Среди тех, кто за последний год совершал хотя бы одну финансовую операцию, меньше тех, кто готов хранить деньги в наличных, и больше готовых приобрести ценные бумаги и доли в паевых инвестиционных фондах.

На рынке банковских вкладов сохраняется доминирование Сбербанка России, хотя его доля в последние годы стабильно сокращается (см. рис. 6).

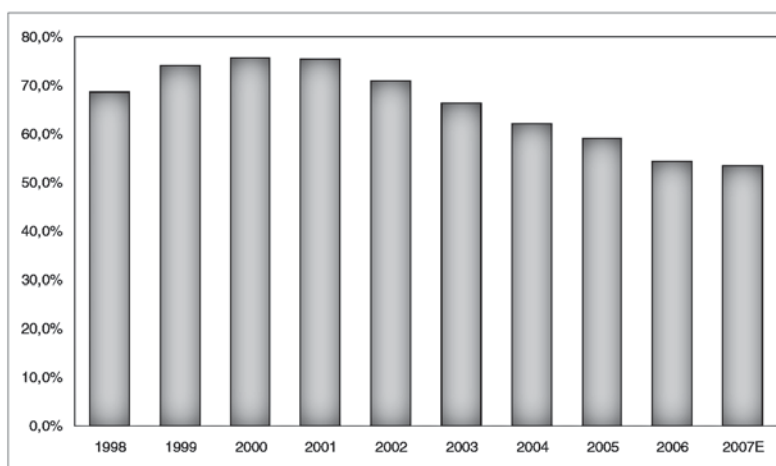


Рис. 6. Доля Сбербанка в общем объеме депозитов населения, %.

Источник: Банк России

Все сегменты рынка финансовых услуг растут в последние годы достаточно быстрыми темпами. В то же время, как свидетельствуют опросы общественного мнения, уровень использования большинства услуг по-прежнему достаточно низок (см. рис. 7). По данным ФОМ, 43% граждан России вообще не имеют современного финансового опыта, а 30% совершали лишь какую-либо одну финансовую операцию. Другие социологические исследования дают схожие результаты.



Рис. 7. Ответы на вопрос «Что из перечисленного вам приходилось делать за последние год-два?» (опрос ФОМ, 2006 г.).

Источник: Фонд «Общественное мнение»

⁹ К сожалению, опросы общественного мнения по данной теме проводились разными организациями и по разной выборке, что не позволяет прямо сопоставить результаты и оценить динамику изменений.

3.4. Перспективы изменения поведения россиян на финансовых рынках

Хотя «традиционный» тип финансового поведения является доминирующим для российских домохозяйств, в последние годы наблюдается тенденция к росту всех сегментов рынка финансовых услуг для населения.

Так, прирост банковских депозитов в 2005–2007 гг. составил порядка 30–40% в год, прирост кредитов, выданных физическим лицам, — 70–90%, объем страховых премий — 25–27%. Число участников негосударственных пенсионных фондов выросло с 1998 по 2007 гг. в 3,7 раза.

Можно констатировать, что в 2000-е гг. в России имеются тенденции к:

- ❖ увеличению притока денежных средств населения в финансовые институты и на финансовые рынки и сокращения денег на руках у населения;
- ❖ дальнейшему росту депозитов в коммерческих банках относительно Сбербанка;
- ❖ росту вложений денежных средств в небанковские финансовые институты;
- ❖ повышению спроса на ценные бумаги, что будет играть роль одного из факторов, стимулирующих развитие как фондового рынка в целом, так, в частности, и вторичных рынков;
- ❖ расширению потребительского и ипотечного кредитования;
- ❖ расширению безналичного денежного оборота.

Существенно, что в последние несколько лет на первое место среди используемых финансовых услуг вышло потребительское кредитование. Можно говорить о том, что для значительного количества россиян изменилась базовая модель финансового поведения: от «жизни по средствам» к «долговому». Такие изменения приводят к возникновению новых дополнительных проблем и рисков для граждан. Прежде всего, возникает необходимость соотношения не текущего дохода с текущим потреблением, а дисконтированного дохода с дисконтированными расходами. Соответственно, возникают риски чрезмерного обременения долгами и личного банкротства.

Большинство исследователей прогнозируют дальнейший рост во всех сегментах, который будет связан как с вовлечением в потребление соответствующих услуг новых клиентов, так и с ростом объема потребления услуг уже имеющимися клиентами.

4. РОССИЙСКИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВА НА РЫНКЕ ТРУДА

4.1. Особенности трансформации российского рынка труда

В советской экономике рынок труда как таковой отсутствовал. Для нее была характерна предельная мобилизация трудового потенциала общества, которая обеспечивалась заниженным уровнем оплаты и разнообразными механизмами внеэкономического принуждения. Труд вменялся в обязанность, за уклонение от него применялись меры вплоть до уголовной ответственности. Трудовая мобильность населения искусственно ограничивалась (институтом прописки, обязательным распределением выпускников учебных заведений и т. п.). Строго регламентировалась возможность самозанятости и вторичной занятости. Результатом было поддержание занятости на искусственно высоком уровне. Одним из главных достижений «развитого социализма» провозглашались ликвидация безработицы и обеспечение «полной занятости».

Переход к рыночной экономике означал, в том числе, и формирование рынка труда. Трудовая деятельность утратила обязательный характер, граждане получили право свободно распоряжаться своими трудовыми ресурсами: выбирать, работать или нет, и, если работать, то где. Параллельно предприятия получили свободу в определении

численности и состава занятого персонала, а также в установлении уровня и степени дифференциации заработной платы.

Формирование новых рыночных отношений, с одной стороны, расширило возможности выбора характера занятости (работа по найму, предпринимательство, самозанятость), типа предприятия (частное/государственное), объема занятости. С другой стороны, трансформационный спад сократил спрос на рабочую силу.

Поскольку спрос на труд, предъявляемый предприятиями, прямо зависит от объема производства на этих предприятиях, логично предположить, что глубокий экономический спад, имевший место в первой половине 1990-х гг., должен был привести к значительному росту безработицы. Однако этого не произошло. При сокращении ВВП за период 1990–1998 гг. на 42%, занятость сократилась всего на 12–15% (по разным оценкам). Для сравнения: в странах Восточной Европы занятость сократилась на 20–25% при значительно меньшем, чем в России, сокращении ВВП.

Во всех странах Центральной и Восточной Европы старт рыночных реформ ознаменовался взлетом открытой безработицы. Практически везде она быстро преодолела десятипроцентную отметку, а в ряде случаев (Болгария, Польша, Словакия) превысила 15–20%. Ситуация стабилизировалась к середине 1990-х гг., когда большинству стран удалось преодолеть переходный кризис. Впрочем, и позже любые, даже не очень значительные перепады экономической конъюнктуры сразу же вызывали новое повышение безработицы. В России рост безработицы был медленным и постепенным. Максимум был достигнут в феврале 1999 г. (после финансового кризиса 1998 г.) — 10,4 млн человек (15% экономически активного населения). Минимальный показатель регистрируемой безработицы отмечался в апреле 1996 г. — 2,8 млн человек (или 3,8% экономически активного населения). Но стоило российской экономике вступить в фазу оживления, как показатели безработицы стремительно пошли вниз.

Кроме того, российская безработица не носила затяжного характера, в ней не сложилось устойчивого контингента хронических безработных, имеющих минимальные шансы на трудоустройство. Средняя продолжительность безработицы в России составляла в 1998 г. 8,8 месяцев, тогда как, например, в Польше ее средняя продолжительность достигала 12 мес., в Румынии — 18 мес.

Проблема безработицы имела разную остроту в разных регионах и типах населенных пунктов. Особую остроту приобрела проблема безработицы в экономически наименее развитых частях страны, а также в населенных пунктах с градообразующими предприятиями, где возможности обеспечения занятости были ограничены.

В чем же причины такого необычного поведения рынка труда в Российской Федерации? Можно предположить, что рынок труда все-таки реагировал на общее изменение экономической конъюнктуры, но были использованы иные механизмы адаптации, помимо сокращения рабочей силы.

Одним из главных механизмов адаптации было *сокращение заработной платы в реальном выражении*. Согласно официальным данным, за период 1992–1997 гг. реальная заработная плата сократилась в России более чем вдвое — на 51%, что было связано, в том числе, с относительной негибкостью номинальной заработной платы, особенно в бюджетном секторе, в условиях высокой инфляции. При этом наблюдалась сильная дифференциация уровня заработной платы между различными категориями работников, отраслями и регионами.

Другим механизмом адаптации стало *снижение продолжительности труда*. Вынужденная неполная занятость получила широкое распространение. Работники переводились на неполное рабочее время или отправлялись в административные отпуска.

По разным оценкам, в 1993–1998 гг. в режиме неполного рабочего времени приходилось трудиться 3–6% всех занятых, находились в административных отпусках 1–2%. Кроме того, неполная занятость не всегда получала четкое юридическое оформление, а выражалась, в том числе, в простоях, работе с меньшей интенсивностью из-за отсутствия заказов и т.п. Коэффициент использования рабочей силы, по расчетам на основании опросов Российского экономического барометра, составил в 1997 г. около 75%. т.е. теоретически текущий объем выпуска мог быть обеспечен при численности персонала примерно на четверть меньше фактического.

Существуют разные объяснения того, почему предприятия для адаптации к условиям сокращения производства предпочитали использовать механизм неполной занятости, а не увольнения работников. Часть исследователей считает, что сверхзанятость на российских предприятиях объяснялась давлением трудовых коллективов, ставших в результате приватизации крупнейшими акционерами и блокирующих любые попытки сокращения рабочих мест. Другое объяснение связано с патерналистскими установками российского менеджмента, унаследованными от прежней советской системы. Возможно также объяснение, связывающее распространение неполной занятости с высокими издержками сокращения числа работников (конфликты с трудовым коллективом, сбой в технологическом процессе, сложность восстановления квалифицированной рабочей силы в случае роста спроса на продукцию предприятия и т.п.).

Третьим способом адаптации стали *задержки заработной платы*. Эта проблема возникла в первые годы реформ и не теряла свою остроту до начала экономического подъема. Это явление практически неизвестно ни индустриально развитым, ни другим постсоциалистическим странам (кроме стран бывшего СССР). По данным опросов ВЦИОМ, в 1996–1997 гг. заработную плату вовремя получили не полностью или не получили вообще более 50% опрошенных. После кризиса 1998 г. эта величина достигала 74%. Задолженность по заработной плате в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве в 1997 г. превысила 25% годового фонда оплаты труда предприятий-должников. Причем к задержкам заработной платы прибегали не только предприятия, находящиеся на грани банкротства, но и вполне благополучные в финансовом отношении. На работников невыплаты оказывали разнонаправленное действие. С одной стороны, задержки заработной платы стимулируют отток рабочей силы с предприятий-должников. Но, с другой стороны, задолженность по заработной плате привязывала работников к их предприятию, ведь те, кто решил его покинуть, могли так и не получить задолженность.

Изменение структуры и характера экономики привело к изменению структуры спроса на рабочую силу. Параллельно с серьезным спадом в промышленности наблюдался рост сферы услуг. Формирование институтов рынка вызвало растущий спрос на управленческие кадры, экономистов, юристов. Для значительного числа граждан возникла необходимость переобучения и смены профессии. Можно говорить о существенном росте профессиональной мобильности населения. Эта тенденция имела как позитивные, так и негативные стороны. С одной стороны, профессиональная мобильность позволила определенной части домохозяйств приспособиться к новым условиям. С другой стороны, даже после начала экономического роста многие не могли или не хотели вернуться к работе по основной специальности, что привело к проблеме нехватки квалифицированных кадров, особенно рабочих.

4.2. Современное состояние и тенденции российского рынка труда

С началом экономического подъема ситуация на рынке труда начала улучшаться. Наблюдался рост заработной платы в реальном выражении практически по всем секторам

экономики, а также снижение уровня безработицы (рис. 8). С определенной уверенностью можно говорить о том, что безработица достигла своего естественного уровня.

В России 2000-х гг. сохраняется сильная дифференциация регионов по уровню безработицы (см. табл. 2). Фактически многие регионы России в настоящее время испытывают дефицит рабочей силы. В целом можно говорить о том, что трудовых ресурсов в Российской Федерации на стадии экономического подъема, скорее, не хватает. После 2005 г. в трудоспособный возраст начало входить поколение граждан, родившихся в период низкой рождаемости 1990-х гг., что ведет к количественному сокращению трудоспособного населения и его качественному ухудшению — началу старения экономически активной части населения.

Переток рабочей силы между трудоизбыточными и трудонедостаточными регионами сдерживается низкой мобильностью населения, что не в последнюю очередь определяется институциональными ограничениями. Парадокс состоит в том, что нехватка рабочей силы чаще компенсируется внешней трудовой миграцией, а не внутренней. Правда, внешняя миграция в России 2000-х гг. решает проблему обеспеченности, преимущественно, неквалифицированной рабочей силы.

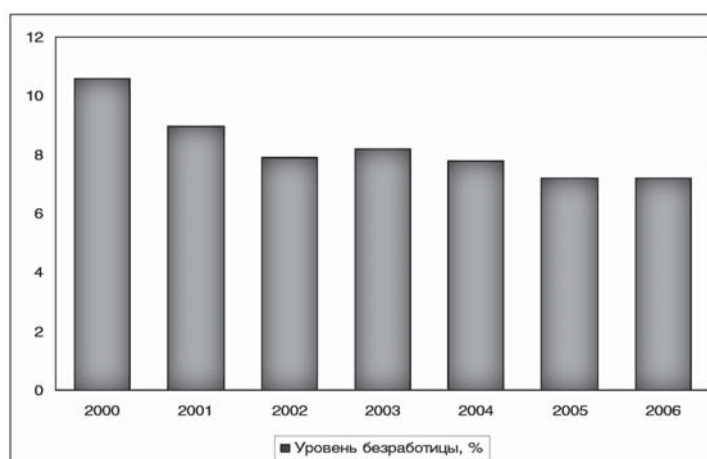


Рис. 8. Уровень безработицы в России 2000-х гг., %.

Источник: Росстат

Таблица 2

Уровень безработицы в отдельных регионах России, %, 2006 г.

Субъект РФ	Уровень безработицы
Российская Федерация	7.2
г. Москва	1.6
г. Санкт-Петербург	2.6
Тюменская область	6.8
Самарская область	4.3
Свердловская область	7.0
Ивановская область	4.2
Республика Тыва	20.5
Республика Дагестан	22.3
Республика Ингушетия	58.5

Источник: Росстат

Помимо диспропорций в распределении рабочей силы между регионами, ряд важных проблем связан с несоответствием между профессионально-квалификационными структурами спроса и предложения на рынке труда. Так, чрезвычайно остро стоит про-

блема недостатка квалифицированных рабочих, что прямо связано как с последствиями трансформационного кризиса, так и с сокращением объемов профессионально-технической подготовки. Другой спектр проблем связан с доминированием на рынке труда неформальных институтов нерыночного характера.

4.3. Рынок труда и образование

Для современной экономики важное значение имеет воспроизводство интеллектуального потенциала общества, определяющего качественный состав рабочей силы. Это напрямую связано с образованием.

Несмотря на трудности переходного периода, спрос на так называемое «третьичное» образование, которому в рамках российской образовательной системы соответствуют среднее профессиональное образование, высшее профессиональное, а также послевузовское образование (аспирантура и докторантура), устойчиво рос с 1992 г.

Причиной стали, прежде всего, ожидания экономической отдачи от образования. Особенно ясно это стало с середины 1990-х гг. Вероятность трудоустройства и заработка работников с высшим профессиональным образованием стали повышаться относительно зарплат работников с меньшей квалификацией, особенно с учетом того, что значительный предшествующий трудовой опыт в условиях формирования новой системы хозяйствования обесценился, и позиции молодых работников и работников старших возрастов во многом уравнились. Уровень безработицы среди лиц с высшим образованием был перманентно ниже, чем среди лиц со средним образованием. Реакцией на это стало существенное повышение спроса на высшее и послевузовское образование: в 1992–2000 гг. численность поступивших в вузы выросла в 2,5 раза. Рост продолжился и в дальнейшем (см. рис. 9).

Существенный прирост количества учащихся во многом является результатом инвестиций в образование самого населения: число студентов, обучающихся за плату, растет, и к 2001 г. уже более половины вновь принятых в вузы студентов сами оплачивали обучение.

Ожидаемое более выгодное положение на рынке труда является не единственным фактором роста спроса на образование. Немаловажны и мотивы, связанные с повышением социального статуса, а также с получением законной отсрочки от призыва в армию для мужчин.

Изменения экономической системы объективно привели к изменению структуры как спроса на образование, так и предложения образовательных услуг.

В течение 1990–2000-х гг. наблюдался постепенный сдвиг в сторону подготовки кадров по гуманитарным специальностям, а также по экономике и управлению. С одной стороны, это было вызвано растущим спросом именно на эти специальности. Повышение спроса происходило за счет двух факторов: растущего спроса на соответствующих специалистов на рынке труда (влияющего на спрос на образование с существенным временным лагом) и спроса на высшее образование «вообще», получение которого по гуманитарным специальностям связано с меньшими затратами.

Со стороны предложения на этот сдвиг влияло наличие регулируемого государством числа учебных мест, финансируемых за счет бюджета, с одной стороны, и возможность увеличения приема на небюджетные места как государственными, так и частными вузами — с другой. Растущий спрос на гуманитарные специальности удовлетворялся, преимущественно, за счет коммерческого приема как государственных, так и частных вузов (см. рис. 10).

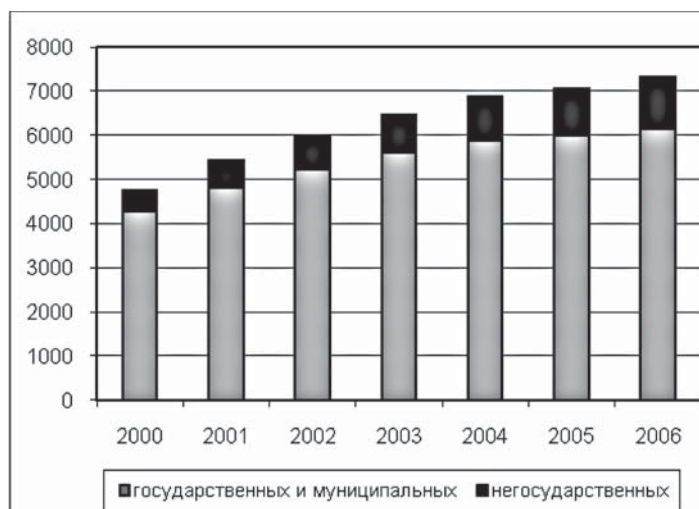


Рис. 9. Численность студентов в высших учебных заведениях России, тыс. чел., на конец года.

Источник: Росстат

Можно констатировать, что в настоящее время стратегии экономического поведения образовательных учреждений в большей степени формируются с ориентацией на спрос со стороны населения, чем на спрос со стороны рынка труда на образованных специалистов. В результате образовательные учреждения плохо знают, что хотят от образовательной системы потребители-работодатели.

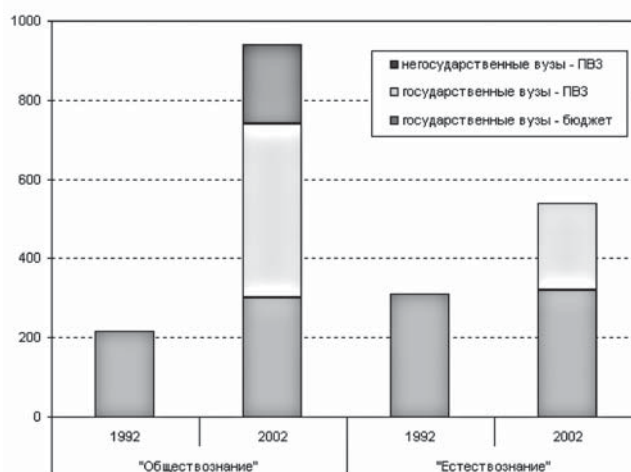


Рис. 10. Прием в высшие учебные заведения по областям специализации и типам финансирования учебных мест, 1992 и 2002 годы, тыс. человек

Источник: Полетаев А.В. (2004). Образование и рынок труда // Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 2004. Под общей редакцией С.Н. Бобылева. М.: Весь мир.

Массовость высшего образования привела к существенной дифференциации качества образования. Однако каких-либо общепризнанных разработанных критериев качества нет, равно как нет и признанной системы рейтингования учебных заведений. В результате фактически наблюдается снижение доверия к диплому о профессиональном образовании как свидетельству определенных знаний и умений.

Таким образом, с одной стороны, рост уровня образования является фактором, который, безусловно, может оказать положительное влияние как на благосостояние отдельных домашних хозяйств, так и на развитие экономики в целом. С другой сторо-

ны, массовость образования и снижение его качества приводят к тому, что система образования посылает рынку труда искаженные сигналы, что ведет к общей девальвации профессионального образования и уменьшает эффективность использования рабочей силы. Эта девальвация усугубляется распространенностью коррупции в сфере образования.

ЛИТЕРАТУРА

Полетаев А.В. (2004). Образование и рынок труда // Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 2004. Под общей редакцией С.Н. Бобылева. М.: Весь мир.

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.

ПУТИ СТАНОВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАБОТНИКА-ПАРТНЕРА

ТЕМНИЦКИЙ АЛЕКСАНДР ЛАЗАРЕВИЧ,

кандидат социологических наук, доцент,
старший научный сотрудник Института социологии РАН,
e-mail: taleksandr@list.ru

В статье проанализированы краткие характеристики базовых моделей работников идеального типа. Выявлены сложившиеся микроинституциональные практики и ценностные образцы в сфере трудового поведения. Рассмотрены операционализация и предикторы моделей успешного, эффективного и партнерски ориентированного работника.

Ключевые слова: коллективизм; мотивация; заработная плата; патернализм.

The article analyzes brief descriptions of the basic models of ideal type workers. The existing microinstitutional practices and patterns values in the field of labor behavior are identified. Operationalization and models predictors of successful, effective and partner-oriented worker are considered.

Keywords: collectivism; motivation; wage; paternalism.

Коды классификатора JEL: B52, D01, J24.

Несмотря на все многообразие критических оценок кризисов, происходивших в сфере экономики России ранее, начиная с 1992 г., и происходящего сегодня, общепризнанным фактом является признание их как рыночных по содержанию и последствиям. Вместе с тем прошедшее после российского дефолта 1998 г. десятилетие преодоления его последствий и начало нового с 2008 г. глобального финансово-экономического кризиса показали, что институты в сфере труда, сформировавшиеся еще задолго до всех кризисов и продолжающие функционировать сегодня, носят преимущественно традиционный, а не рыночный характер. К таким институтам традиционного, а не рыночного типа можно отнести многочисленные практики, закрепившиеся в сфере повседневного труда наемных работников.

В целом эти практики можно назвать микроинститутами, и они характеризуются преобладанием у большинства наемных работников коллективистских норм трудовых взаимоотношений с коллегами по работе над индивидуалистическими, патерналистского типа взаимоотношений с управляющими над партнерским, принципов социальной справедливости и уравнительности над конкуренцией, норм личного доверия над безличностными, неформальных договоренностей над формальным договором (контрактом), ценностей гарантированной занятости над мобильностью на рынке труда, преданностью своему предприятию над желанием сменить его при всяком удобном случае.

Предполагается, что одним из надежных инструментов выхода из нового кризиса, наряду с разработкой макроэкономических стратегий является обращение к роли человеческого фактора, поиск институциональных предпосылок для формирования условий к более производительному, качественному, инновационно и профессионально ориентированному труду.

1. КРАТКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ БАЗОВЫХ МОДЕЛЕЙ РАБОТНИКОВ ИДЕАЛЬНОГО ТИПА

Идеально-типологическая модель работника, способного и готового к более производительному и качественному труду, может быть построена на основе сочетаний признаков, отражающих *успешность* работника в достижении целей, связанных, прежде всего, с материальным благополучием своего домохозяйства, *эффективность* работника для предприятия, проявляющаяся, прежде всего, в его достижительности в труде, в ориентациях на нормы *партнерских* взаимоотношений с руководством.

Термин *успех* применительно к различным социальным группам занятых приобретает разные смыслы. Чаще всего через понятия успешность — неуспешность объясняют деятельность предпринимателей. В предпринимательском поведении конечный результат деятельности (получаемая выгода, прибыль) мало прогнозируем, зависит от многочисленных факторов, сопряжен с риском. Поэтому здесь успех часто отождествляется с удачей. И характеристики успешный и удачливый предприниматель воспринимаются почти как синонимы. Применительно к профессионалам, важнейшими характеристиками деятельности которых является творческое содержание выполняемой работы, успешность/неуспешность интерпретируется через возможности использования творческого потенциала и основанных на них результатов деятельности. Люди творческих профессий испытывают субъективное переживание успеха на основе полученного удовлетворения от собственной профессиональной компетенции, ощущения реализации себя в профессии, уважения со стороны других, зримых результатов профессиональной эффективности.

А что значит быть успешным наемным работником в отличие от успешных предпринимателей и профессионалов? Какие критерии успешности могут быть применимы? Конечно, в рыночной экономике универсальным и наиболее узнаваемым критерием успеха применительно к любым группам занятых чаще всего относят деньги, денежный результат. Но одного критерия денег недостаточно, учитывая высокую роль культурной зависимости в деятельности разных групп акторов. В ценностных ориентациях и установках как профессионалов, так и рядовых наемных работников, прежде всего, специалистов и квалифицированных рабочих, вряд ли мы найдем четко артикулируемые цели, связанные с достижением успеха. Мы можем в определенной мере говорить о состоявшейся адаптации и основанном на ней переходе к достижению материального благополучия, но термин «успех» относится к числу редко употребляемых при объяснении трудового поведения. Поэтому можно лишь заложить основные принципы в модель успешного наемного работника применительно к сегодняшней ситуации и затем выявить степень ее распространенности и факторы достижения в трудовом поведении. То есть это исследовательская модель, а не отражение субъективного переживания успеха/неуспеха самими наемными работниками.

Модель *успешного* наемного работника применительно к сегодняшней ситуации может быть, на наш взгляд, построена на сочетании следующих признаков: а) личный доход, получаемый за счет труда на своем предприятии и других возможных форм дополнительной оплачиваемой работы, несколько превышающий средний по отрасли, предприятию или своей профессиональной группе; б) уверенность в своей востребованности на внешнем по отношению к предприятию рынке труда; в) удовлетворенность материальным положением и уверенность в возможности изменить свою жизнь (семью) к лучшему в ближайшем будущем. По предварительным расчетам доля наемных работников, отвечающих вышеуказанным принципам, составляла 5–12% среди занятого населения России и 15–20% — Москвы (*Темницкий 2004а*).

Модель *достижительного* в труде работника, на наш взгляд, складывается, прежде всего, из готовности работать намного больше и лучше при условии соответствия оплаты труда личному трудовому вкладу. По данным социологических исследований, проведенных при участии и под руководством автора в разные годы на промышленных предприятиях Москвы и Московской области, доля рабочих, выражающих готовность работать намного больше и лучше, чем в сложившейся ситуации при условии соответствия оплаты труда личному трудовому вкладу, никогда не снижалась менее 1/3 у рабочих мужчин и 1/5 у женщин (Темницкий 2008, 642).

Модель *партнерски* ориентированного работника может быть, на наш взгляд, эмпирически вычислена на основе сочетания признаков, указывающих на ориентации, направленные на укрепление чисто деловых отношений с руководством, необходимых для выполнения профессиональных обязанностей, независимость оплаты труда от взаимоотношений с руководством, неприятие вмешательства руководства в выполняемые профессиональные обязанности или его допущение только в необходимых случаях, отказ от выполнения несогласованных заданий или их оспаривание до нахождения компромисса. Доля партнерски ориентированных работников колебалась по данным исследований 1999–2002 гг. в пределах 16–25% (Темницкий 2004б, 34).

Предложенные модели носят исследовательский характер и направлены на выявление степени распространенности составляющих их признаков среди разных социально-демографических групп и типологических категорий наемных работников, прежде всего квалифицированных рабочих и инженеров промышленных предприятий.

2. СЛОЖИВШИЕСЯ МИКРОИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ И ЦЕННОСТНЫЕ ОБРАЗЦЫ В СФЕРЕ ТРУДОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

Из всего многообразия микроинституциональных практик, отражающих результаты взаимодействия традиционных и рыночных факторов трудового поведения, предлагается рассмотреть *три*, наиболее распространенные и устойчиво воспроизводящиеся среди российских наемных работников (прежде всего рабочих промышленных предприятий) в 1990–е и первое десятилетие 2000–х. Это элементы традиции *трудового коллективизма и патернализма*, а также состоявшейся инновации — *страха потери работы*.

Практики, обусловленные *традицией коллективизма*, можно отнести к числу наиболее выраженных, устойчиво воспроизводящихся институциональных практик и ценностных ориентаций в период реформ 1993–2008 гг. в сфере труда российских рабочих. В проекте исследования институциональных факторов в сфере труда десятилетней давности предполагалось, что снятие идеологических принципов коллективизма не сможет подорвать его базовых оснований, которые имеют более глубокие, главным образом, социокультурные корни (Темницкий 2000, 196).

Последующие исследования на отдельных промышленных предприятиях¹ показали, что падение уровня коллективистских установок рабочих примерно на одну треть,

¹ В статье используются данные социологических исследований, проведенных на отдельных промышленных предприятиях по целевым выборкам (учитывались форма собственности, степень успешности предприятия).

Так, на новом частном предприятии в Москве (швейная фабрика) исследования проводились в 1993, 1996, 1999, 2002 гг. На акционированных предприятиях проводились исследования: в 1993 г. (московский завод радиодеталей), 1999 г. (московская кондитерская фабрика и предприятие самолетостроения ВПК), 2002 г. воронежский завод металлоконструкций, 2007 г. машиностроительный завод г. Электросталь, 2008 г. машиностроительный завод п. Очер Пермской обл. Для сравнения с советским периодом используются данные исследований промышленных предприятий г. Пскова (1986 г.) и Томинского завода полупроводников (1990 г.). Исследования проводились в рамках академических программ Института социологии РАН. Объемы выборки: в 1986 г. — N = 930, 1990 г. — N = 425, 1993 г. N = 172, 1996 г. — N = 270, 1999 г. — N = 484, 2002 г. — N = 230, 2007 г. — N = 355, 2008 г. — N = 137.

произошедшее за период с 1986 по 1993 гг., является отражением роли идеологического фактора. После этого (на протяжении последних 15 лет) какого-либо существенно-го снижения ценностных ориентаций коллективистского характера рабочих выявлено не было². Наиболее отчетливо это проявляется в динамике чувства ответственности рабочих за использование рабочего времени (см. рис. 1).

Пик падения коллективистских ориентаций и одновременно рост индивидуалистических пришелся на 1996 г. После чего произошла стабилизация и тех и других. Возвышение индивидуализма рабочих в этот год было не случайно и носило конструктивный характер. Во многом это было связано, как показали исследования, с благоприятными условиями для заработка рабочих за счет более интенсивного личного труда³.

К другим устойчивым показателям коллективизма в труде рабочих следует отнести бескорыстную помощь в работе друг другу, хорошие дружеские отношения с товарищами по работе. Эти практики остаются значимыми для явного большинства российских рабочих вне зависимости от степени успешности промышленного предприятия, его размера, региона размещения, формы собственности. Особенностью их функционирования в современных условиях является *инерционность*, отсутствие заметных организованных усилий самих рабочих и менеджеральных технологий по укреплению или, напротив, слому данных практик. Как показывает анализ, их сохранению способствуют успешная деятельность предприятий, хорошие условия для стабильного, нормального для жизни заработка, устоявшиеся традиции советских принципов организации труда.

Приводят ли коллективистские практики и ценностные ориентации к достижению успешности работника, его эффективности для себя и предприятия? Этот исследовательский вопрос включен в проблемное поле анализа предлагаемых моделей трудового поведения работников.

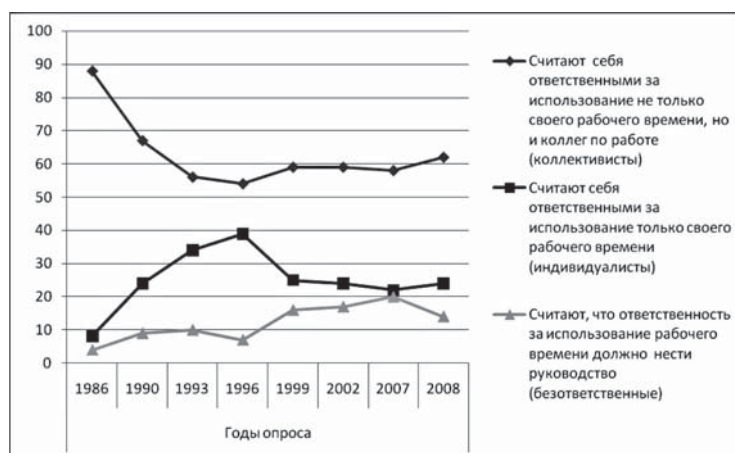


Рис. 1. Чувство ответственности за использование рабочего времени у рабочих обследованных предприятий (%)

Традиция патернализма имеет не менее глубокие основания и историю, чем коллективизм. Их отличие друг от друга в том, что патернализм используется нами преимущественно для обозначения отношений между начальством и подчиненными,

² Более подробно см. об этом Темницкий А.Л. (2008). Коллективистские ориентации и практики трудового поведения // *Социологические исследования*. № 12. 65–66.

³ См.: Трудовые отношения на новом частном предприятии. Отв. ред. А.Л. Темницкий. М.: Институт социологии РАН. 2000. 57; Чайковская Н. и Эйдельман Я. (2000). Трудовая мотивация работников промышленности: структура и динамика // *Общество и экономика*. № 11–12. 101–117.

а коллективизм — между товарищами по работе, между работником и группой, организацией. В советское время патернализм рабочих имел ясное и отчетливое выражение. Отношения лояльной зависимости между работниками и его начальством (от непосредственного до отдаленных, вплоть до государства в целом) были неотъемлемым элементом советской системы хозяйствования и позволяли работникам получать возможность удовлетворения лимитированных жизнеобеспечивающих потребностей в обмен на заданную трудовую активность. В условиях экономических реформ рыночного характера, когда государству, работодателю и даже непосредственному руководству объективно нет необходимости укреплять институты опеки над рабочими, патернализм перестает быть данностью, но остается значимой ценностью, разделяемым многими ценностным образцом поведения. Выделение различных показателей патерналистских ориентаций, результаты эмпирического наблюдения за ними показывают, что тяга модальных групп рабочих к патерналистским нормам поведения остается весьма заметной (см. рис. 2).

Во все годы исследований от 1/3 до половины рабочих демонстрировали свои патерналистские установки. В большей мере они связаны с предпочтением дружеских и доверительных отношений с руководством формальным и деловым, с готовностью поступиться своими правами, выполнить любое поручаемое задание, вне зависимости от того, соответствует оно или нет служебным функциям, в ответ на получение различных видов помощи и проявлений заботы со стороны руководства. Однако в отличие от советского времени теперь благосклонность и попечительство руководства приходится заслуживать, поскольку управляющие оказались практически не зависимы от поведения рабочих. Принцип «не нравится — уходи» стал преобладающим во взаимоотношениях между начальством и рабочими.

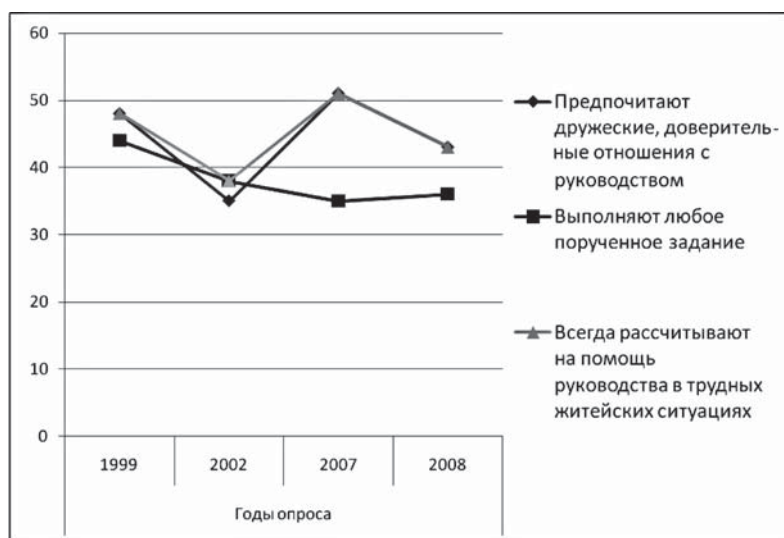


Рис. 2. Ориентации рабочих обследованных предприятий на нормы патерналистских отношений с руководством (%)

В предыдущих исследованиях было показано, что патерналистские нормы взаимодействия в трудовых отношениях не ухудшают показателей трудового поведения рабочих и могут быть эффективно задействованы менеджментом для построения корпоративной культуры предприятия, снижения транзакционных издержек, связанных с решением тактических задач (Темницкий 2003, 179–180). Однако могут ли они стать фактором современных и социальных и культурных инноваций, формирования достигательного, а не избегательного типа в мотивации труда?

Среди новых (постсоветских) институциональных факторов трудового поведения на первое место выдвигается *страх потери работы*. Есть все основания утверждать, что за годы реформ страх потери работы приобрел для рабочих устойчивое культурное значение. Из состояния полной гарантированной трудовой занятости в советское время с началом либеральных реформ все наемные работники одновременно оказались в ситуации потенциальной возможности быть уволенными. Начиная с 1993 г. ценность гарантированной занятости на предприятии в структуре трудовых ценностей рабочих оказывалась в числе ведущих, уступая лишь зарплате. В 1993 г. среди рабочих обследованных промышленных предприятий неполная одна треть заявили о том, что боятся потерять работу. В постдефолтовый 1999 г. эта цифра возросла до 60%, а затем последовал постепенный спад вплоть до 2008 г. Эта тенденция, несмотря на целевой, т.е. заведомо нерепрезентативный по отношению ко всем российским рабочим характер выборки, вполне созвучна прошлым и настоящим российским реалиям (см. рис. 3). По данным мониторинга ВЦИОМ, уже в конце января 2009 г. страх потери работы вновь, как и в прошлый кризис 1998 г., взметнулся с уровня 25% в марте 2008 г. до уровня 60%⁴.

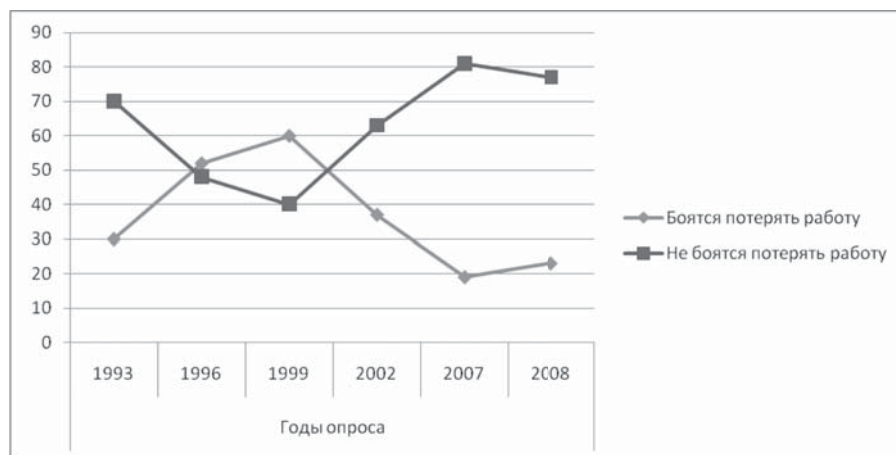


Рис. 3. Чувство страха потери работы у рабочих обследованных предприятий (%)

Исходя из всплесков и падений уровня страха потерять работу можно было бы утверждать, что рост страха потери работы является ситуативной адекватной реакцией работников на ухудшение внешней ситуации на рынке труда, но не является результатом последовательной политики менеджмента на предприятии, не закрепляется институционально в отношениях между работодателем и работниками. Однако такое предположение было бы поспешным, не учитывающим разнообразие факторов, порождающих страх потери работы. Рассматривать его как преимущественно психологическое явление, основанное на индивидуальных переживаниях и эмоциях, также недостаточно, как и видеть в нем действие чисто экономических механизмов регулирования рынка труда.

Во всех проводимых нами исследованиях в 1990-е гг. лишь единицы среди опрошенных руководителей указывали на эффективность страха потери работы в улучшении отношения к труду. Вместе с тем реальная практика управления, по оценкам рабочих, была направлена на постоянное «подпитывание» атмосферы страха в рабочей среде. «Чуть что не так сказал или сделал — за ворота», «Не нравится работа — уходи» — эти высказывания рабочих о стиле управления их руководителей красной нитью проходят в письменных комментариях и устных пояснениях ответов, затраги-

⁴ См.: Страх перед кризисом добрался до России. (<http://www.rbcdaily.ru/2009/01/26/focus/398949>).

вающих самые разные аспекты труда на предприятиях. Это означает, что страх потери работы пропитывает повседневность труда работников, является неформально институционализированным фактором, но так и не стал формальным инструментом российского менеджмента.

В проводимых нами исследованиях не было замечено, чтобы более высокий уровень страха потери работы был бы устойчиво и значимо связан с более высоким уровнем интенсивности труда и большим размером получаемого заработка работников, лучшими условиями труда и отношениями с коллегами и руководством, которые жалко потерять.

Предполагается, что современные российские работники в большей мере дорожат своим рабочим местом не потому, что оно более высоко оплачивается или потому, что у них сложились хорошие отношения с руководством и коллегами по работе, а потому, что они в меньшей степени уверены в перспективах своей занятости на рынке труда, являются менее мобильными работниками. Эта гипотеза предполагает последовательный анализ связи страха потери работы с уверенностью в занятости на внешнем по отношению к предприятию рынке труда. Если работник боится потерять свою работу, но при этом уверен, что он достаточно легко и быстро найдет работу не хуже той, которую имеет, то это хорошее, конструктивное чувство страха. Если же, напротив, страх потери работы на своем предприятии сопровождается с неуверенностью в возможности найти работу, не хуже настоящей, то такое чувство страха вряд ли окажется конструктивным.

Таким образом, цель исследования видится в выявлении институциональных факторов, способствующих и ограничивающих формирование модели успешного и эффективного работника-партнера на российских предприятиях.

Основной информационной базой исследования являются материалы социологического исследования трудового поведения *рабочих и инженеров* на одном из успешных машиностроительных предприятий Подмоскovie, проведенного автором в 2007 г. В качестве основного метода сбора данных использовался анкетный опрос. Всего было опрошено 355 рабочих и 145 инженеров по выборке, репрезентирующей генеральную совокупность (5000 работников завода) с 5% погрешностью по показателям занятости в определяющих восьми производственных подразделениях, профессиональной принадлежности, пола и возраста.

3. ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ И ПРЕДИКТОРЫ МОДЕЛИ УСПЕШНОГО РАБОТНИКА

В соответствии с заданными моделью успешного работника признаками были выявлены их следующие характеристики у рабочих и инженеров (см. табл. 1).

Ни по одному из указанных признаков модели нет значимых различий между рабочими и инженерами.

Каждому ответу респондента присваивался определенный балл. Далее была построена шкала суммарных оценок. На основе суммирования баллов по ответам на вопросы (см. табл. 1) были построены шкальные индексы «успешности» с их последующим ранжированием на три уровня, в которых максимально возможное значение — 15 (максимум успешности), минимальное — 3 (минимум успешности). На нижнем уровне оказались работники, набравшие 3–7 баллов, среднем — 8–10 баллов, высоком — 11–15 баллов (см. табл. 2)⁵.

⁵ Изложенная методика построения шкальных индексов и разделение их на три уровня использовалась во всех последующих моделях.

Таблица 1

**Индикаторы и распределение ответов рабочих и инженеров
по признакам модели успешного работника**

Баллы	Индикаторы	Профессия	
		Рабочие	Инженеры
	<i>Группы по размерам получаемого заработка</i>		
1	От 5000 до 12500 руб.	38	33
3	От 12600 руб. до 15900 руб.	34	31
5	Свыше 16000 руб.	28	36
	Нижняя дециль (руб.)	10000	10000
	Верхняя дециль (руб.)	18000	20000
	<i>Уровень уверенности в занятости на рынке труда в случае возможного увольнения</i>		
5	Имеют много предложений, либо уверены, что быстро найдут работу по примерно той же специальности или профилю работы	32	39
3	Уверены, что достаточно быстро найдут какую-нибудь работу, но не обязательно по специальности	25	18
1	Думают, что поиск работы займет много времени либо оценивают свои возможности найти новую работу как мизерные	43	43
	<i>Удовлетворенность материальным положением семьи</i>		
5	Полностью либо скорее да, чем нет	12	10
3	Частично да, частично нет	50	56
1	Совсем нет либо скорее нет, чем да	38	34
	Количество опрошенных	355	145

Таблица 2

Распределение рабочих и инженеров по уровням успешности (%)

Уровни	Профессия	
	Рабочие	Инженеры
Неуспешные	29	21
Среднеуспешные	46	47
Успешные	25	32

Основная аналитическая задача была направлена на выявление предикторов, определяющих более высокую вероятность принадлежности к категории успешных по сравнению с категорией неуспешных, при элиминировании среднего уровня успешности. Отдельно выявлялись предикторы для рабочих и для инженеров⁶.

Чем же в большей мере обуславливается успешность современных рабочих и инженеров по выделенным параметрам и какую роль в этом выполняют различного рода институциональные и неинституциональные факторы? Об этом идет речь в табл. 3.

Выявленные группы предикторов модели успешного работника показывают, что собственно институциональные факторы, напрямую либо косвенно связанные с микропрактиками в сфере труда, уступают по количеству и силе влияния внутриличностным факторам деятельности, ценностным ориентациям, оценкам производственной ситуации и социально демографическим характеристикам. Если разделить все потенциальные предикторы на факторы среды и факторы личности, то правомерен вывод, что последние оказывают решающее влияние на приближе-

⁶ Здесь и далее по всем другим моделям использовался шаговый метод отбора предикторов (статистика Уилкса) по основным блокам вопросов анкеты (всего последовательно и поэтапно тестировались около 200 переменных). На основе полученных удовлетворительных результатов классификации были составлены перечни наиболее информативных дискриминантных переменных. Определение качества значений переменных, их большей либо меньшей степени выраженности проводилось на основе сравнения групповых средних между двумя типологическими категориями респондентов, успешных и неуспешных работников (отбирались переменные с уровнем значимости $\leq 0,05$).

ние к модели успешного работника. Примерно, такие же выводы делались нами и в предыдущих исследованиях по общероссийским выборкам (*Бессокирная и Темницкий 2004, 432–461*).

Таблица 3

Предикторы успешного работника

Успешный рабочий	Успешный инженер
<i>Предикторы, связанные с институциональными практиками</i>	
Незначительное влияние родственников при выборе места работы	
Существенное влияние имеющейся профессии как фактора выбора места работы	
В меньшей степени готовы к выполнению любого задания руководителя	Чаше отмечают демократичность в стиле управления, то, что руководитель советуется с ними
<i>Предикторы, связанные с ценностными ориентациями</i>	
Большее значение, придаваемое ценности гарантированной занятости	Меньшее значение, придаваемое ценности гарантированной занятости
Меньшая роль, придаваемая работе в структуре жизненных ценностей	
<i>Предикторы, связанные с оценками производственной ситуации</i>	
Чаше оценивают свою оплату по сравнению с оплатой коллег как более высокую	
Большее значение, придаваемое сокращению численности персонала как фактору повышения эффективности труда	
Большее значение, придаваемое повышению производительности труда как фактору повышения эффективности труда	
<i>Большая удовлетворенность взаимоотношениями с коллегами</i>	
Выполняемая работа в большей мере требует постоянного повышения квалификации	Выполняемая работа в большей мере является разнообразной и интересной
В большей мере считают, что размер зарплаты значительно зависит от их квалификации	Выполняемая работа в большей мере является самостоятельной, позволяет реализовать способности
В большей мере считают, что размер зарплаты значительно зависит от личного трудового вклада	Чаше отмечают справедливость в оплате труда
В большей мере считают, что размер зарплаты значительно зависит от работы участка	В большей степени информированы о программе по снижению затрат.
Более высокий размер ожидаемого заработка	В большей мере ориентируются на гибкость в политике выплаты премиальных
Чаше оценивают положение предприятия, как стабильное и перспективное	Большая загруженность рабочего дня
В большей степени удовлетворены работой на предприятии в целом	Большая удовлетворенность взаимоотношениями с руководством
Меньший уровень желания уволиться с предприятия	Чаше повышали квалификацию за последний год
<i>Предикторы, связанные с объективными характеристиками</i>	
Большее количество лет работы по профессии	
Большая доля мужчин	
Большее количество членов семьи	
Более высокие оценки здоровья	
Большая доля состоящих в браке	

Определение наиболее статистически значимых предикторов (по коэффициентам Лямбды Уилкса, соотносимым со F-статистиками Фишера) показало, что к ведущим показателям модели успешного работника как у рабочих, так и у инженеров относятся объективные характеристики респондентов (принадлежность к мужскому полу, лучшее здоровье), а также более высокая степень зависимости размера заработной платы от личного трудового вклада и ориентация на более высокий размер ожидаемого заработка у рабочих и более высокие оценки справедливости в оплате труда и возможности реализовывать свои способности у инженеров. Все остальные поэтапно выявленные предикторы при их совмещенном тестировании оказались менее значимыми и не попали в завершающую дискриминантный анализ структурную матрицу.

Напомним, что указание на большую либо меньшую значимость того или иного предиктора основывалось на сравнении с показателями неуспешного работника по групповым средним значениям. Так, указывая, что *влияние родственников* является менее значимым при устройстве на предприятие для *успешных* рабочих и инженеров, мы сравниваем их с *неуспешными* рабочими и инженерами.

Для более точного выявления степени различий дополнительно строились таблицы сопряженности с приведением относительных частот. Например, для успешных работников: рабочих и инженеров значимость *влияния родственников* составила 22 и 33%, а для неуспешных — 42 и 58%, соответственно. Эти различия являются статистически значимыми⁷.

Интерпретируя указание на наличие родственников на предприятии как фактора выбора места работы в качестве институционального признака, мы подчеркиваем его ограничивающее влияние, которое преодолевается в модели успешного работника. Наличие родственников как фактор выбора предприятия указывает на слабость рыночных мотивировок занятости, поскольку за этим кроются возможные и в целом конструктивные для формирования корпоративной культуры династические компоненты, возможные родственные поддержки в процессе работы на предприятии, дополняемые ролью других людей (советами друзей, знакомых), но в любом случае это не признаки самостоятельности выбора предприятия. Дополнительный корреляционный анализ показал, что указание на наличие родственников на предприятии отрицательно коррелирует как у рабочих, так и у инженеров, с мотивировками «имеющаяся профессия». Также в ходе дополнительного анализа было выявлено, что на подмосковном предприятии наличие родственников на предприятии помогало молодым работникам (до 30 лет) не только в выборе предприятия, но и в создании относительно комфортных условий труда на нем. Предполагается, что мотивировку занятости молодых современных работников с опорой на влияние родственников, содействующих в трудоустройстве, можно отнести к проявлениям остаточной роли традиционных институциональных практик, которая, как мы выявили, успешно преодолевается в модели успешного работника.

Из заявленных и рассмотренных выше трех устойчиво воспроизводящихся в рабочей среде институциональных практик только патерналистски обусловленный фактор высокой степени неприятия вмешательства руководства в выполняемые служебные функции — нежелание выполнять любое порученное задание — оказался значимым предиктором модели успешного рабочего. Это не означает, что другие институциональные практики отсутствуют на данном предприятии, а только лишь указывает на то, что они не обладают дискриминантной (различающей) функцией по отношению к типологическим категориям успешных и неуспешных работников. Так, страх потери работы в равной мере был свойственен как рабочим, так и инженерам (примерно каждому пятому), однако сам по себе он не обладает дискриминантными свойствами.

Наибольшее количество предикторов модели успешного работника обусловлено не укорененными институциональными практиками, а ролью текущей производственной ситуации, ее взыскательными оценками со стороны рабочих и инженеров. У рабочих такие предикторы чаще связаны с оценками условий, организации и размера заработной платы, а также различными сторонами удовлетворенности работой, прежде всего общей удовлетворенностью работой на предприятии, а у инженеров — помимо оценок организации заработной платы и удовлетворенности отношениями с руковод-

⁷ Эта процедура рутинно использовалась для выявления большей или меньшей значимости того или иного предиктора.

ством большую роль играют содержательные стороны работы: ее разнообразие, самостоятельность, возможность с ее помощью реализовывать свои способности.

Итак, успешный работник — это, прежде всего, мужчина с хорошим здоровьем, ценящий свою профессию, готовый работать больше и лучше ради еще более высокого заработка, по сравнению со своими менее успешными коллегами.

4. ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ И ПРЕДИКТОРЫ МОДЕЛИ ЭФФЕКТИВНОГО РАБОТНИКА

Модель эффективного работника строится на принципах его достижительности с позиций соответствия целям предприятия, а не своим собственным. Быть эффективным работником значит работать с максимально полной отдачей, с более высоким уровнем качества и интенсивности труда по отношению к имеющемуся, т.е. в целом, демонстрировать продуктивный тип отношения к труду и, в конечном счете, приносить максимальную пользу предприятию. Однако демонстрация такой мотивации применительно к наемным работникам основывается на адекватной ей форме вознаграждения. Поэтому «мотивация достижения» означает то, что обладающий такой мотивацией работник стремится чего-то достичь. Ему нужно что-то получить в обмен на свой труд: одному — зарплату, другому — квалификацию, третьему — интересное дело, четвертому — самоутверждение, пятому — карьерный рост, шестому — формальный опыт⁸. Следует согласиться, что тема достижения для рабочих в большей мере концентрируется вокруг оперативного материального вознаграждения, а для инженеров как представителей среднего класса может быть выражена ценностями более отдаленного от производственной ситуации характера (Хекхаузен 2001, 50–51).

Таблица 4

Индикаторы эффективности работника для организации

Индикаторы конформистски продуктивного типа отношения к труду	Индикаторы контрпродуктивного типа отношения к труду	Баллы
Самооценки работы в полную меру сил и способностей	По удовлетворенности отношениями с руководством	
<i>Работают в полную меру сил и способностей:</i>	<i>Удовлетворены отношениями с руководством:</i>	
Определенно да либо скорее да, чем нет	Совершенно не удовлетворены либо скорее не удовлетворены	5
Частично	Частично	3
Определенно нет либо скорее нет	Полностью удовлетворены либо скорее удовлетворены	1
Самооценки увлеченности и интереса к работе	Самооценки возможного роста интенсивности и качества труда при условии соответствия оплаты труда личному трудовому вкладу	
<i>Работают с увлечением и интересом:</i>	<i>Могли бы работать:</i>	
Определенно да либо скорее да, чем нет	Гораздо интенсивнее	5
Частично	Несколько интенсивнее	3
Определенно нет либо скорее нет	Работали бы по-прежнему	1
Оценки связи размера оплаты труда с личным трудовым вкладом	По отношению к наличию, ориентациям на дополнительную оплачиваемую работу	
<i>Считают, что размер оплаты труда зависит от личного трудового вклада</i>	<i>Ориентации на дополнительную оплачиваемую работу:</i>	
Значительно	Имеют регулярную либо нерегулярную дополнительную работу	5
Незначительно	Не имеют, но хотят найти такую работу	3
Не зависит	Не имеют и не хотят найти такую работу	1

⁸ Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование. Под ред. В.В. Щербины. М.: Независимый институт гражданского общества, 2004. 216.

Модель эффективного для предприятия работника может иметь, на наш взгляд, различающиеся ценностно-нормативные основания, но единый выход: высокий уровень продуктивности. Предлагается выделить тип продуктивного работника *конформистского* типа, в основание которого будут положены показатели: а) работы в полную меру сил и способностей, б) работы с увлечением и интересом и при этом в) ощущения, что размер оплаты их труда значительно зависит от личного трудового вклада. Этот тип отношения к труду может быть назван конформистским потому, что он не содержит признаков, противостоящих организационным правилам и нормам предприятия. Второй тип продуктивного работника может быть назван *контрпродуктивным*, т.е. не отрицающим ценности общего результативного выхода, но соотносимого с иными средствами его достижения: а) работать гораздо интенсивнее, чем в данное время, но при этом быть неконформистом: б) в высокой степени быть неудовлетворенным взаимоотношениями с руководством и в) ориентироваться на поиск или иметь в наличии дополнительную оплачиваемую работу. Аргументами в качестве обоснования актуальности модели работника контрпродуктивного типа могут быть эмпирические результаты исследования, согласно которым именно высокая степень критичности позиций работника в оценках своих взаимоотношений с руководством и других сторон производственной ситуации, оказалась решающим фактором роста потенциала интенсивности труда (Темницкий и Максимова 2008, 13–24).

В соответствии с заданными условиями и изложенной выше методикой были разработаны следующие индикаторы, даны характеристики и определены уровни по выделенным типам у рабочих и инженеров (см. табл. 4–7).

Таблица 5

Распределение ответов рабочих и инженеров по признакам конформистски продуктивного типа отношения к труду (%)

Признаки	Профессия	
	Рабочие	Инженеры
<i>Работают в полную меру сил и способностей:</i>		
Определенно да либо скорее да, чем нет	71	77
Частично	16	10
Определенно нет либо скорее нет	13	13
<i>Работают с увлечением и интересом:</i>		
Определенно да либо скорее да, чем нет	50	66
Частично	30	22
Определенно нет либо скорее нет	20	12
<i>Считают, что размер оплаты труда зависит от личного трудового вклада</i>		
Значительно	35	13
Незначительно	30	42
Не зависит	35	45
Количество опрошенных	355	145

По самооценкам работы в полную меру сил рабочие и инженеры дают, примерно, идентичные ответы, позиционируя себя, преимущественно, как работников с высокой степенью самоотдачи в труде, приближающейся к максимуму. В меньшей мере это характерно для самооценок увлеченности и интереса к работе, по которым между рабочими и инженерами имеются значимые отличия, указывающие, как и следовало ожидать, на большую присущность этого признака инженерам и меньшую — рабочим. Однако рабочие набирают больше баллов по шкале связи размера заработка с личным трудовым вкладом, что опять же подчеркивает отличительную традиционность этого признака для групп с объективно различающимися характеристиками содержания

труда. В целом, по вычисленным на основе использования шкалы суммарных оценок уровням конформистского отношения к труду значимых различий между рабочими и инженерами нет.

Таблица 6

Распределение ответов рабочих и инженеров по признакам контрпродуктивного типа отношения к труду (%)

Признаки	Профессия	
	Рабочие	Инженеры
<i>Удовлетворены отношениями с руководством:</i>		
Совершенно не удовлетворены либо скорее не удовлетворены	20	10
Частично	30	21
Полностью удовлетворены либо скорее удовлетворены	50	69
<i>Могли бы работать:</i>		
Гораздо интенсивнее	35	30
Несколько интенсивнее	35	34
Работали бы по-прежнему	30	36
<i>Ориентации на дополнительную оплачиваемую работу:</i>		
Имеют регулярную, либо нерегулярную дополнительную работу	16	21
Не имеют, но хотят найти такую работу	40	44
Не имеют и не хотят найти такую работу	44	35
Количество опрошенных	355	145

Распределение ответов по признакам контрпродуктивного типа отношения к труду подчеркивает значимые различия рабочих и инженеров лишь по одному признаку: уровню удовлетворенности взаимоотношениями с руководством. Неудовлетворенных такими отношениями среди рабочих в 2 раза больше, чем среди инженеров, однако эти различия не сказались на обобщенных уровнях контрпродуктивности в отношении к труду рабочих и инженеров.

Таблица 7

Распределение рабочих и инженеров по уровням конформистскости и контрпродуктивности в отношении к труду (%)

Уровни	Профессия	
	Рабочие	Инженеры
<i>Уровни конформистски продуктивного отношения к труду</i>		
Высокий	40	36
Средний	39	45
Низкий	21	19
<i>Уровни контрпродуктивного отношения к труду</i>		
Высокий	25	19
Средний	48	47
Низкий	27	34

Результаты дискриминантного анализа позволили выявить предикторы конформистского и контрпродуктивного типов в отношении к труду рабочих и инженеров (см. табл. 8, 9).

Построенный тип конформистки продуктивного рабочего оказался более различим, чем такой же тип инженера. Об этом свидетельствует количество выявленных предикторов у тех и других. У рабочих оно не только существенно больше (28 против 19), но более четко указывает на адекватность данного выше названия типу.

Таблица 8

Предикторы работников конформистски продуктивного типа

Конформистски продуктивные рабочие	Конформистски продуктивные инженеры
<i>Предикторы, связанные с институциональными практиками</i>	
Больший уровень коллективной ответственности за использование рабочего времени	
В большей степени согласны на задержки зарплаты ради трудового коллектива, сохранения рабочего места	Более высокое значение, придаваемое хорошей оплате труда как фактору выбора предприятия
Чаще рассчитывают на помощь со стороны руководства в трудных ситуациях	
Более положительно относятся к вмешательству руководства в выполняемые профессиональные обязательства	
В меньшей степени отмечают равнодушие руководства, неуважение руководства к работникам	
<i>Предикторы, связанные с ценностными ориентациями</i>	
Большее значение работы в структуре жизненных ценностей	
Большая значимость общественного признания труда	
<i>Предикторы, связанные с оценками производственной ситуации</i>	
Выполняемая работа в большей мере является разнообразной и интересной	
Выполняемая работа в большей мере является самостоятельной	
Более высокий уровень удовлетворенности организацией труда	
Более высокий уровень удовлетворенности условиями труда	
В большей степени удовлетворены работой на предприятии в целом	
Более низкий уровень потенциальной текучести	
Более высокий уровень соответствия выполняемой работы и профессиональных знаний и умений	
Большая удовлетворенность объемом выполняемой работы	Более высокий уровень удовлетворенности размером заработка
Большая удовлетворенность содержанием труда	Более высокий уровень загрузки рабочего дня
Большая удовлетворенность санитарно-гигиеническими условиями труда	Более высокое значение, придаваемое улучшению качества работы работников как фактора повышения эффективности труда
Большая удовлетворенность взаимоотношениями с руководством	Большой размер получаемого и ожидаемого заработка
Большая удовлетворенность режимом труда и рабочего времени	В большей степени оценивают положение предприятия как стабильное и перспективное
В большей мере считают, что размер зарплаты значительно зависит от: квалификации, работы участка, конечных результатов работы предприятия	Более высокое значение, придаваемое программе по снижению материальных затрат и электроэнергии
В меньшей мере готовы работать гораздо интенсивнее, чем сейчас, в большей мере по-прежнему	Реже отмечают угодничество работников перед начальством
В большей степени удовлетворены материальным положением	Чаще считают, что руководство ценит добросовестное отношение к труду, реже, что ничего не ценит
<i>Предикторы, связанные с объективными характеристиками</i>	
Большой стаж работы на предприятии	
Более старший возраст	
Большая доля рабочих со средним образованием, меньше — с высшим образованием	
Более высокие оценки здоровья	
Большая доля состоящих в браке	

Рабочие этого типа по сравнению со своими коллегами, попавшими в категорию непродуктивного типа, подчеркивают свой конформизм и лояльность по отношению к организации через показатели большей выраженности позитивных оценок и стрем-

лений, связанных с отношением к труду и удовлетворенности его различными сторонами, за исключением одной — готовности работать гораздо интенсивнее, чем сейчас. Возможно, что последнее связано с тем, что они в 2 раза чаще считают, что уже и так работают с максимальной интенсивностью (37% против 16% в группе рабочих с низким уровнем конформизма).

Однако вероятность, что ответы данного типа рабочих носят скорее социально одобряемый характер, чем реально осуществляемый, остается высокой. На это, прежде всего, указывают социально демографические характеристики типа: большая доля рабочих, работающая на предприятии еще с советского времени (72% против 39% — в категории рабочих с низким уровнем конформизма), модальная группа, имеющая среднее образование (школа, ПТУ) — 42% против 29%. В этом типе оказались ярко представленными характеристики добросовестного отношения к труду работников советского времени. Об этом отчетливо свидетельствуют такие выраженные в этом типе институциональные признаки патернализма и коллективизма, как: неприятие к вмешательству руководства в выполняемые служебные обязательства, упование на помощь руководства в трудных житейских ситуациях, готовность к задержкам зарплаты ради трудового коллектива, высокий уровень коллективной ответственности за использование рабочего времени, а также ценностные ориентации на высокую значимость общественного признания труда и работы на предприятии. Учитывая, что доля данного типа составляет 40% от общего числа рабочих, следует признать, что позитивные традиции советских норм отношения к труду, максимально воплощенные в этом типе, продолжают оставаться ведущим институциональным фактором успешного развития предприятия.

Выявленные предикторы конформистского типа отношения к труду у инженеров, помимо их меньшего количества, имеют и содержательную специфику. Инженеры данного типа не демонстрируют повышенных патерналистских ориентаций, существенной роли ценностей общественно значимого характера. Объединяющее их с рабочими этого же типа повышенное чувство коллективной ответственности за использование рабочего времени вкупе с акцентами на улучшение качества работы коллег может рассматриваться скорее как показатель корпоративной культуры, чем традиционная ценность. В отличие от рабочих-конформистов инженеры этого же типа в большей мере подчеркивают роль зарплаты. Как при выборе предприятия, так и в ее реальном исчислении, уровне удовлетворенности и желаемой сумме — она является для них отличимым признаком. Как и у рабочих в число значимых отличимых социально-демографических факторов вошли более старший возраст и стаж работы на предприятии, но этими двумя характеристиками они исчерпываются. В целом инженеры конформистски продуктивного типа выглядят как более деятельностная, конструктивная группа по сравнению с рабочими этого же типа. Общими для обеих профессиональных групп данного типа являются высокие оценки удовлетворенности почти всеми элементами производственной ситуации, а также низкий уровень потенциальной текучести.

Как и при тестировании модели успешности, институциональные предикторы, связанные с институциональными практиками, оказались менее представительными и значимыми по силе влияния, чем оценки производственной ситуации. Определяющую роль в объяснении принадлежности рабочих и инженеров к типу конформистски-продуктивного отношения к труду сыграли: высокий уровень удовлетворенности содержанием труда и самостоятельности в работе, а также больший стаж работы на предприятии — у рабочих, и наличие разнообразия и интереса в работе, более старший возраст — у инженеров.

Таблица 9

Предикторы работников контрпродуктивного типа

Контрпродуктивные рабочие	Контрпродуктивные инженеры
<i>Предикторы, связанные с институциональными практиками</i>	
Чаше бескорыстно замещают коллег по работе	
В меньшей степени ориентируются на сохранение трудового коллектива в случае трудной для предприятия ситуации, больше на увольнение	
<i>Предикторы, связанные с ценностными ориентациями</i>	
Меньшая роль, придаваемая работе в структуре жизненных ценностей	Большая роль, придаваемая образованию в структуре жизненных ценностей
	Большее значение, придаваемое реализации способностей и перспективам роста в структуре трудовых ценностей
	Меньшее значение, придаваемое гарантиям занятости в структуре трудовых ценностей
<i>Предикторы, связанные с оценками производственной ситуации</i>	
Большее значение, придаваемое обновлению управленческого состава как фактору повышения эффективности труда	
В меньшей степени считают, что руководство ценит у работников добросовестное отношение к труду, профессиональные качества, в большей — лояльность либо — ничего не ценит	
В меньшей степени считают, что выполняемая работа соответствует имеющимся знаниям и умениям, в большей степени, что работа не требует всех знаний и умений	
<i>Большее значение, придаваемое напряженности в отношениях с руководством</i>	
Реже работают в полную меру сил и способностей	Меньший уровень загрузки рабочего дня
В большей степени не устраивает в отношениях с руководством неуважение к работнику	В большей степени не устраивает в отношениях с руководством необъективность в оценке трудового вклада
В большей степени не устраивает в отношениях с коллегами угодничество перед начальством	В большей степени не устраивает в отношениях с коллегами то, что каждый сам за себя
В большей степени считают, что размер заработной платы значительно зависит от взаимоотношений с руководством и меньшей — от объемов выполненной работы	Чаше указывают на наличие лишних работников в оценке слабых сторон организации труда
Реже работают с увлечением и интересом	Меньшая степень удовлетворенности организацией труда
Меньшая доля указаний на отсутствие проблем, связанных с работой на предприятии	Чаше считают, что личное отношение к труду за последние 2–3 года ухудшилось
Большее значение, придаваемое недостаточной для жизни заработной плате среди проблем, связанных с работой на предприятии	
Меньшая удовлетворенность содержанием труда	
Меньшая удовлетворенность санитарно-гигиеническими условиями труда	
Меньшая удовлетворенность размером заработка	
Меньший уровень удовлетворенности взаимоотношениями с коллегами	
Меньший уровень удовлетворенности режимом труда и рабочего времени	
Меньший уровень удовлетворенности условиями труда в целом	
Никто не считает оплату своего труда справедливой	
Более высокая степень уверенности в занятости на рынке труда	Более высокий размер ожидаемой заработной платы
<i>Предикторы объективного характера</i>	
Большая доля мужчин	
Большая доля работников со средним профессиональным образованием и меньше — с высшим образованием	
Большая для молодежи (19–30 лет) и пожилых (старше 50 лет)	

То, что институциональные признаки не обладают существенными различительными способностями, указывает на их слабую рефлексивность со стороны работников, на их качество данности, а не ценности, которая со знаком плюс либо минус может изменить отношение работников к труду. Теме не менее мы видим, что по ряду признаков, прежде всего, патерналистски окрашенных, происходит размежевание работников, придающих им большую либо меньшую значимость в зависимости от принадлежности к определенному типу отношения к труду.

Насколько отличаются работники с выраженными контрпродуктивными качествами отношения к труду от своего типологического антипода?

Таблица 10

Индикаторы делового партнерства и корпоративной солидарности работников

Индикаторы делового партнерства	Индикаторы корпоративной солидарности	Баллы
Ориентации рабочих на нормы отношений с руководством	Ориентации рабочих на нормы коллективной ответственности	
<i>В отношениях с руководством ближе нормы:</i>	<i>Считают себя ответственными за работу всего предприятия</i>	
Чисто деловые	Полностью	5
Дружеские, но на работе	Частично	3
Дружеские и вне предприятия	Совсем нет	1
<i>Относятся к вмешательству руководства в выполняемые профессиональные обязательства:</i>	<i>Считают себя ответственными за работу своего участка</i>	
Отрицательно в любом случае	Полностью	5
Считают это уместным в необходимых случаях	Частично	3
Положительно в любом случае	Совсем нет	1
<i>Обычно в случае несогласия с порученным заданием:</i>	<i>Считают, что</i>	
Игнорируют и продолжают работать строго в рамках своих обязанностей	каждый рабочий должен чувствовать моральную ответственность за: использование своего рабочего времени и времени коллег по работе	5
Пробую оспаривать, но затем все же выполняют, если это нужно для коллектива	Каждый должен отвечать только за себя	3
Выполняют любое порученное задание	За использование рабочего времени должны отвечать руководители	1

Объединенные вместе признаки контрпродуктивного типа отношения к труду: высокая степень неудовлетворенности взаимоотношениями с руководством вкупе с готовностью работать гораздо интенсивнее по сравнению с настоящим временем и наличие регулярной либо нерегулярной дополнительно-оплачиваемой работы способствовали тому, что их предикторы оказались конструктивно-критичными по своему содержанию в отношении абсолютного большинства тестируемых переменных. Рабочие и инженеры контрпродуктивного типа демонстрируют критическую позицию не только по оценкам отношенческих сторон труда (подчеркивая необъективность руководства в оценке трудового вклада, их неуважение к работникам, угодничество работников перед руководством, их слабую сплоченность (каждый сам за себя), но и более критичны в отношении самих себя (инженеры данного типа считают, что их личное отношение к труду за последние 2–3 года ухудшилось, а рабочие, что они реже работаю в полную меру сил и способностей). Конструктивность данного типа заключается не только в заданном алгоритме его вычисления признаке готовности работать гораздо интенсивнее, чем сейчас при условии увязки размера заработной платы с личным трудовым вкладом, но и обнаруженном при анализе ответов как рабочих, так

и инженеров: придании большего значения обновления управленческого состава как фактора повышения эффективности труда, более высоких оценок своего компетентностного потенциала (чаще считают, что выполняемая работа не требует всех знаний и умений).

Ведущим предиктором принадлежности к данному типу как у рабочих, так и у инженеров стала высокая степень неудовлетворенности организацией труда. Признаки, связанные, хотя бы косвенно, с институциональными практиками, у инженеров вовсе не вошли в число значимых предикторов, а у рабочих таковыми оказались практика бескорыстного замещения коллег, но при невысокой значимости роли трудового коллектива в проективной ситуации выбора стратегии поведения (согласиться с сокращением заработной платы ради сохранения коллектива либо уволиться с предприятия).

5. ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ И ПРЕДИКТОРЫ МОДЕЛИ ПАРТНЕРСКИ ОРИЕНТИРОВАННОГО РАБОТНИКА

Как и по модели эффективного работника, обращение к партнерским нормам взаимодействия предполагает, на наш взгляд, выделение двух противоположных по содержанию, но конструктивных по значению типов: делового партнерства и корпоративной солидарности. Первый тип подчеркивает верховенство формальных, контрактных и диалоговых, основанных на признании и уважении позиций друг друга норм взаимоотношений работника и руководства, второй основан на возвышении принципов коллективной ответственности и высоком уровне самоидентификации работников со своим подразделением и предприятием в целом. И тот, и другой тип можно назвать отражением принципов внутрифирменного партнерства на микроуровне, потому как в первом случае делается акцент на диалогичность взаимоотношений на равных по отношению к непосредственному руководству, а во втором — по отношению к организации в целом и ее структурным подразделениям.

В соответствии с заданными моделью признаками были выделены следующие индикаторы типов, относящихся к модели партнерства, а также соответствующие баллы (см. табл. 10).

Далее были даны содержательные характеристики составляющих признаков и определены уровни по выделенным типам партнерства у рабочих и инженеров (см. табл. 11–13).

Таблица 11

Ориентации рабочих и инженеров на нормы отношений с руководством (%)

Ориентации рабочих на нормы отношений с руководством	Профессия	
	Рабочие	Инженеры
<i>В отношениях с руководством ближе нормы:</i>		
Чисто деловые	49	49
Дружеские, но на работе	41	34
Дружеские и вне предприятия	10	17
<i>Относятся к вмешательству руководства в выполняемые профессиональные обязательства:</i>		
Отрицательно в любом случае	5	1
Считают это уместным в необходимых случаях	65	51
Положительно в любом случае	30	48
<i>Обычно в случае несогласия с порученным заданием:</i>		
Игнорируют и продолжают работать строго в рамках своих обязанностей	2	1
Пробуют оспаривать, но затем все же выполняют, если это нужно для коллектива	63	65
Выполняют любое порученное задание	35	34

Примерно половина как рабочих, так и инженеров (49%) предпочитают иметь чисто деловые, необходимые для выполнения работы отношения со своим непосредственным руководством. Намного в меньшей степени они готовы отвергнуть возможные попытки вмешательства руководства в выполняемые служебные функции (только единицы среди тех и других относятся к этому всегда отрицательно). Точно так же нелегко дается и позиция игнорирования порученного руководством задания в случае, если по нему не удалось прийти к согласию обеим сторонам. Одна треть рабочих и инженеров выполняет любое порученное задания, а еще 2/3 делают попытки оспаривания, но потом все же выполняют, если это значимо для всего коллектива. В целом среди рабочих ориентация на нормы делового партнерства выражена сильнее (каждый четвертый из них оказался на его верхнем уровне, тогда как среди инженеров таких — около одной пятой) (см. табл. 13).

Таблица 12

Ориентации рабочих и инженеров на нормы корпоративной солидарности (%)

Ориентации рабочих на нормы корпоративной солидарности	Профессия	
	Рабочие	Инженеры
<i>Считают себя ответственными за работу всего предприятия</i>		
Полностью	21	10
Частично	55	72
Совсем нет	24	18
<i>Считают себя ответственными за работу своего подразделения</i>		
Полностью	52	52
Частично	47	47
Совсем нет	1	1
<i>Считают, что каждый работник должен чувствовать моральную ответственность за:</i>		
Использование своего рабочего времени и времени коллег по работе	59	57
Каждый должен отвечать только за себя	21	30
За использование рабочего времени должны отвечать руководители	20	13

Несущественными оказались различия рабочих и инженеров по индикаторам корпоративной солидарности как типа партнерства. И те и другие в равной мере идентифицируют себя как преимущественно коллективистски ответственных за использование рабочего времени (59 и 57%), полностью ответственных за работу своего подразделения (52%). Несколько различает их только уровень ответственности за работу всего предприятия в целом, по которому рабочих оказалось в два раза больше, чем инженеров (21 и 10%).

Таблица 13

Распределение рабочих и инженеров по уровням «делового партнерства» и «корпоративной солидарности» (%)

Уровни	Профессия	
	Рабочие	Инженеры
<i>Уровни делового партнерства</i>		
Высокий	26	19
Средний	36	32
Низкий	38	50
<i>Уровни корпоративной солидарности</i>		
Высокий	37	40
Средний	47	47
Низкий	16	13

На основе сравнения между работниками, представляющими высший и низший уровни делового партнерства и корпоративной солидарности, были выявлены следующие различающие их предикторы (см. табл. 14, 15).

По сравнению с результатами тестирования предыдущих моделей (успешности и эффективности работника) типы, соотносимые с моделью партнерства, объясняются существенно меньшим количеством предикторов, так что не возникло необходимости в их классификации.

Таблица 14

Предикторы делового партнерства

Рабочие — деловые партнеры	Инженеры — деловые партнеры
<i>Предикторы, связанные с институциональными практиками</i>	
Меньший расчет на помощь руководства в трудных условиях жизни	Меньшее значение, придаваемое влиянию совета друзей и знакомых при выборе места работы
<i>Предикторы, связанные с оценками производственной ситуации</i>	
Более низкая удовлетворенность взаимоотношениями с руководством	Большая загруженность рабочего дня
В большей мере не устраивает равнодушие руководства	Более низкая оценка зависимости размера заработной платы от личного трудового вклада
Более низкая удовлетворенность содержанием труда	Более высокая оценка зависимости размера заработной платы от взаимоотношений с руководством
Более низкая удовлетворенность организацией труда	Большая частота указаний на необъективность руководства в оценке трудового вклада
Более высокий размер получаемой зарплаты	Большая частота указаний на неуважение руководства к работникам
Меньшая готовность вернуться на предприятие в прожективной ситуации	Более высокий уровень информированности о программе снижения материальных затрат и электроэнергии

Вместе с тем эти типы явно различимы. Тип корпоративной солидарности как у рабочих, так и у инженеров формируется на основе положительного восприятия и высоких оценок удовлетворенности сложившимся положением на предприятии, существующими нормами в отношениях с руководством, а модель делового партнерства — на основе конструктивной неудовлетворенности условиями труда и отношениями с руководством при явно выраженной ориентации на себя, свои ресурсы, а не на коллектив и организацию в целом.

Между протестированными пятью типами работников, соотносимыми с тремя выделенными вначале моделями, существует содержательная, хорошо поддающаяся интерпретации корреляция. Самая сильная положительная корреляция, как у рабочих, так и у инженеров ($r = 0,305$ и $r = 0,347$) была обнаружена между типами конформистски-продуктивного отношения к труду в модели эффективного работника и типом корпоративной солидарности в модели партнерства. Работать в полную меру сил и способностей, с увлечением и интересом, ощущать, что размер оплаты зависит от личного трудового вклада положительно дополняется такими качествами, направленными на организацию, как моральная ответственность за работу предприятия, подразделения, своих коллег. Этот совокупный положительный синтез качеств, образующийся из корреляции данных типов, является, на наш взгляд, традиционным институциональным фактором, способствующим успешному функционированию предприятия. Его корни в традициях советского трудового коллектива, которым в современных менеджериальных технологиях не придается большой роли, но они продолжают действовать, поддерживать и направлять правила внутрифирменных трудовых отношений.

Таблица 15

Предикторы корпоративной солидарности

<i>Корпоративные солидаристы-рабочие</i>
Оценка текущего положения предприятия как перспективного
Более высокий уровень самостоятельности в выполняемой работе
Работают с большим увлечением и интересом
Чаще работают в полную меру сил
<i>Корпоративные солидаристы-инженеры</i>
Большее значение, придаваемое профессии при выборе места работы
Большее значение, придаваемое работе в структуре жизненных ценностей
Более высокий размер получаемой зарплаты
Более высокая оценка зависимости размера заработной платы от конечных результатов работы подразделения
Более низкий уровень потенциальной текучести
Большой уровень удовлетворенности санитарно-гигиеническими условиями труда
Большая загруженность рабочего дня
Более высокие оценки действий руководства по реализации программы снижения материальных затрат и электроэнергии
Более высокий уровень информированности о программе снижения материальных затрат и электроэнергии
В большей степени считают, что реализация программы снижения материальных затрат и электроэнергии способствует повышению эффективности труда в подразделении

Также положительная корреляция, но только у рабочих ($r = 0,121$), была обнаружена между типами контрпродуктивного отношения к труду и делового партнерства. Несмотря на то что эта корреляция является слабой, ее роль рассматривается нами как перспективная для развития предприятий. Ориентация на деловой партнерский тип взаимоотношений с критической позицией по отношению к условиям труда, прежде всего, его организации и готовность повышать интенсивность и качество своего труда является дефицитным, слабо институционализированным, но весьма актуальным фактором развития российских предприятий.

Итак, несомненно, что современные российские предприятия погружены в рамки огромного числа институциональных микропрактик. Большинство из них является по-прежнему плохо либо вовсе не рефлекслируемой работниками данностью повседневной трудовой жизни, и только некоторые из них обладают потенциалом различения, на основе их трансформации из плохо рефлекслируемой данности в субъективные ценности. Мы показали, как придание большей значимости одним практикам (например, роли родственников при устройстве на работу) способствует отдалению от модели успешного работника, а другим (например, профессиональным качествам) позволяет приблизиться к ней. На основе перехода традиционных институционализированных практик из разряда данности в разряд достигаемых либо опровергаемых ценностей возможна эволюция наемных работников в направлении по пути формирования и укрепления моделей работника рыночно-ориентированного типа.

ЛИТЕРАТУРА

Бессокирная Г.П. и Темницкий А.А. (2004). Социальные ресурсы рабочих и их отношение к труду // Социальная политика: реалии XXI века. Вып. 2. М.: Поматур.

Страх перед кризисом добрался до России. (<http://www.rbcdaily.ru/2009/01/26/focus/398949>).

Темницкий А.А. (2000). Дилеммы индивидуализма-коллективизма и патернализма-партнерства в сфере трудовых отношений // Трансформация экономических инсти-

тутов в постсоветской России (микроэкономический анализ). Под ред. Р.М. Нуреева. М.

Темницкий А.Л. (2008). Коллективистские ориентации и практики трудового поведения // *Социологические исследования*. № 12.

Темницкий А.Л. (2004а). Модель успешного наемного работника // Научные труды международного союза экономистов и вольного экономического общества России. Материалы круглого стола: Успех: его природа и источники достижения». М., СПб. Т. 13.

Темницкий А.Л. (2004б). Ориентации рабочих на патерналистские и партнерские отношения с руководством // *Социологические исследования*. № 6.

Темницкий А.Л. (2003). Патерналистский союз наемных работников и предпринимателей // *Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)*. Ч. 2. Фирмы современной России. 2-е изд-е, исправленное и дополненное. Под ред. проф. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ.

Темницкий А.Л. (2008). Потенциал достижительной мотивации в труде российских рабочих // Социальные проблемы труда в условиях перехода к инновационному развитию общества. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. 213. 26.04.2008 / Под общ. Ред. Р.В. Карапетяна. А.А. Русалиновой, Б.Г. Тукумцева. СПб.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

МАЛКИНА МАРИНА ЮРЬЕВНА,

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой теории экономики,

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
e-mail: mmuri@yandex.ru

В статье рассматриваются институциональные ловушки инновационного развития, выясняются их механизмы и последствия для российской экономики, предлагаются способы выхода из них.

Ключевые слова: институциональная ловушка; инновационное развитие; модернизация; рентоориентированное поведение; догоняющее развитие; общественные финансы.

Article examines the institutional traps of innovation development, their mechanisms and consequences for Russian economy, and the ways going out of them are proposed.

Keywords: institutional trap; innovation development; modernization; rent-seeking behavior; catching up development; public finance.

Коды классификатора JEL: E02, O31, O43.

В настоящее время в русле новой стратегии государства на инновационное развитие появился целый ряд статей, посвященных способам решения этой проблемы. При этом наблюдается явный дефицит исследований, демонстрирующих, какие институты сегодня не способствуют, а препятствуют достижению поставленной цели.

Инновационное развитие экономики является результатом взаимодействия трех составляющих. Эти составляющие: 1) *инновационный потенциал* — некая предпосылка инновационного развития, своего рода накопленный капитал, вовлекаемый в инновационный процесс, являющийся результатом прежней деятельности по формированию предпосылок инновационного развития. Сюда относятся: количество организаций, занимающихся исследованиями и разработками, количество исследователей, их качественные характеристики, развитость базы исследований и пр.; 2) *инновационные затраты* — поток расходов ресурсов на инновационную деятельность, направленных как на поддержание и воспроизведение потенциала инновационной деятельности, так и на его приращение и модернизацию. Это финансовые вливания, которые могут превратиться в любые элементы затрат (основной капитал, оборотный капитал, затраты на фактор труд и др.); 3) *инновационные результаты* — количественная и качественная характеристика производительности инновационных затрат.

Международные рейтинги инновационного развития, такие как «The Global Innovation Index» BCG&NAM, «The Global Innovation Index» INSEAD и «Innovation Capacity Index» (индекс способности к инновациям), свидетельствуют о том, что из трех составляющих инновационной деятельности у России несколько лучше обстоит дело с количественными показателями инновационного потенциала. Показатели инноваци-

онных затрат находятся в среднем диапазоне (правда в последнее время они увеличиваются за счет активной роли государства в инновационном процессе), и совсем низкие — показатели инновационных результатов.

В таблице 1 представлены некоторые показатели инновационного развития России в сравнении с другими странами мира. Они приводят к интересным результатам. Во-первых, наиболее высокие затраты на инновационную деятельность наблюдаются в скандинавских странах и в Израиле. Во-вторых, серьезное стимулирование изобретательской деятельности в Японии, США и Израиле выражается в количестве регистрируемых заявок на патенты. Проводится политика активного привлечения научной мысли из-за рубежа: так, доля регистрируемых заявок на патенты со стороны нерезидентов составляет 48% в США и 83% в Израиле. В-третьих, несмотря на скромные показатели инновационного потенциала и инновационных затрат, в Китае существенно выше показатели результативности инновационной деятельности, в частности доля высокотехнологичной продукции в экспорте промышленных товаров, что коррелирует с таким показателем, как количество торговых марок резидентов и нерезидентов. Данные таблицы свидетельствуют также о серьезном отставании России и Украины от развитых стран практически по всем показателям, кроме уровня охвата выпускников школ высшим образованием и удельных расходов на приобретение из-за границы авторских прав и лицензий.

При наличии общих условий, благоприятных для инновационной деятельности, успешные страны в то же время реализуют собственные стратегии инновационного развития. Например, в Сингапуре широко применяется налоговое стимулирование исследовательской деятельности, отменены ограничения на движение иностранного капитала и рабочей силы, происходит активное привлечение в страну квалифицированных специалистов вкупе с инвестициями в подготовку научных кадров внутри страны, осуществляется государственное финансирование развития инфраструктуры. В Исландии отдается предпочтение развитию промышленных кластеров и т.д. Эти стратегии нацелены на развитие институциональной среды, благоприятной для инновационной деятельности.

В России в годы рыночных реформ не происходило даже простого воспроизводства научно-технического потенциала, был серьезно нарушен цикл инновационной деятельности (Нуреев 2009, 14–16). В силу некомплементарности инновационного потенциала инновационные затраты в настоящее время не дают необходимой отдачи. Формируемые государством институты инновационного развития (например, только принятая в 2006 г. федеральная программа развития технопарков в сфере высоких технологий предполагала объем финансирования в размере 29 млрд руб. на 4 года) пока не востребованы в должной степени. Инновационная деятельность государства и бизнеса носит фрагментарный характер и не представляет единого целого. Неслучайно некоторые авторы пишут о необходимости взвешенных подходов к формированию национальной инновационной системы, предлагая стратегию последовательного развития «промежуточных институтов» в противовес государственной стратегии «шоковой терапии» в инновационной сфере (Полтерович 2009).

В России создаваемые и поддерживаемые государством институты инновационной деятельности не дают желаемого результата также ввиду «вязкости» институциональной среды, гасящей инновационные стимулы. Институтам, способствующим инновационному развитию, противостоят институты, препятствующие инновационному развитию, и пока вторые оказываются сильнее. Назовем их «*институциональными ловушками инновационного развития*», используя термин, предложенный В.М. Полтеровичем для подобного рода деструктивных обстоятельств, и посвятим им последующее изучение.

Таблица 1

Показатели инновационного развития в некоторых странах

Показатели	Россия	Украина	Китай	США	Германия	Япония	Дания	Финляндия	Швейцария	Израиль
Доля высокотехнологичного экспорта в общем экспорте промышленных товаров (2008 г.), %	6,5	3,2	28,7	27,1	13,5	17,9	21,0	16,0	23,0	16,0
Количество заявок на патенты со стороны нерезидентов в расчете на 1 млн населения (2006 г.)*	69,2	51,7	61,1	703,5	162,3	568,7	35,1	38,9	50,1	1029,7
Количество заявок на патенты со стороны резидентов на 1 млн населения (2008 г.)*	195,2	61,1	146,9	761,7	599,7	2585,0	297,4	338,6	208,4	209,1
Расходы на исследования и разработки, % к ВВП (2007 г.)*	1,1	0,9	1,5	2,7	2,6	3,4	2,6	3,5	2,9***	4,7
Платежи по приобретенным авторским правам и лицензиям в дол. США в расчете на 100 тыс. ВВП, измеренного в дол. США (2009 г.)*	333,4	567,2	222,0	178,7	423,6	332,1	н/д	538,5	н/д	458,9
Поступления от продажи авторских прав и лицензий в дол. США в расчете на 100 тыс. ВВП, измеренного в дол. США (2009 г.)*	40,1	98,6	8,6	636,0	414,0	428,1	н/д	730,2	н/д	389,3
Коэффициент превышения платежей по авторским правам и лицензиям над поступлениями от их продажи (2009 г.)	8,3	5,8	25,8	0,3	1,0	0,8	н/д	0,7	н/д	1,2
Количество торговых марок нерезидентов (2008 г.)*	10350	3875	60704	32105	3829	10941	733	624	4705	3143
Количество торговых марок резидентов (2008 г.)*	30024	18496	590525	246220	70074	95658	4146	3846	11882	10658
Расходы на образование в % к ВВП**	2,76	3,33	1,62	3,58	3,34	2,52	7,82	5,88	3,62	6,04
Количество занятых исследованиями и разработками на 1 млн чел.**	3,56	н/д	1,67	4,7	3,67	5,38	5,2	7,54	3,73	н/д
Охват выпускников школ высшим образованием, %**	72,3	72,8	21,6	81,8	46,3	57,4	79,94	93,22	45,8	57,57

* Данные Всемирного банка, либо показатели, рассчитанные на основе данных Всемирного банка (World bank 2010).

** Данные, использованные при расчетах глобального инновационного индекса INSEAD 2009-2010 (INSEAD).

*** Данные за 2004 год.

Анализ литературы позволяет выделить следующие ловушки инновационного развития России.

1. *Психологическая неготовность* — это целый спектр проблем психологического характера, как-то: скептицизм и нигилизм либо, напротив, удовлетворенность и успокоенность, несклонность к риску, несклонность к изменениям, отсутствие понимания проблемы и способов ее решения.

В целом неформальные институты формируют общественную культуру и психологию. Они оказывают существенное влияние на ценности людей, их мотивацию, их мировоззрение, которое трансформируется в поведение в различных сферах, в том числе в экономике.

Так, российский ученый Е. Балацкий одну из своих статей специально посвятил проблеме взаимосвязи оптимизма как части культуры общества с инновационным развитием страны. Он утверждает, что особенности мировоззрения хозяйствующих субъектов («степень уверенности, уровень страхов, эмоциональный настрой (оптимизм или пессимизм)»), наряду с политической обстановкой в стране и спецификой осуществляемого проекта, влияют прежде всего на горизонты видения проблемы. Пессимизм в обществе сужает горизонты принятия решений, в то время как оптимизм эти горизонты расширяет (Балацкий 2010, 10). Оптимисты больше восприимчивы к инновациям, менее чувствительны к ошибкам в своих ожиданиях, медленнее и в меньшей степени на них реагируют. Когда пессимисты резко сужают горизонты планирования, оптимисты продолжают «надеяться на будущее» и ждать позитивных перемен (Балацкий 2010, 11). Следует отметить, что оптимизм или пессимизм в обществе нормальных людей имеет определенные предпосылки, а не возникает на пустом месте. С одной стороны, оптимизм (как и пессимизм) действительно может носить самоподдерживающий характер и определять генеральную линию развития. С другой стороны, он связан с оправдывающимися ожиданиями, для которых также есть свои границы терпения.

Известно, что инновационная деятельность связана с такими свойствами человека, как склонность к риску, предпринимательству, авантюризму, с активной жизненной позицией и здоровой агрессивностью. Однако некоторые ученые отмечают, что агрессивные стратегии в современной рыночной экономике России, Украины и других стран, находящихся в схожих институциональных условиях, приобрели отнюдь не инновационную направленность. В. Вишневский и В. Дементьев утверждают, что причина пробуксовок в инновационном развитии заключается в «специфической шкале ценностей отечественных предпринимателей» (Вишневский и Дементьев 2010, 46). Современная институциональная среда культивирует такие ценности, как эгоизм и агрессивность, соответствующие стратегиям индивидуального захвата экономической власти в условиях эволюционного выживания, в то время как инновационное предпринимательство основано на кооперации и отношениях партнерства, организационной идентификации (Вишневский и Дементьев 2010, 53–54, 59).

В унисон с этим звучит исследование Э.А. Паина. Главными причинами ненацеленности отечественных граждан на инновационное предпринимательство он считает то, что в России, по данным социологических опросов:

- «самый низкий в Европе уровень готовности населения к различным формам добровольной ассоциативной деятельности»;
- «один из самых низких в Европе уровень взаимного доверия»;
- «один из самых низких в Европе уровень уважения к правилам, нормам, причем не только формальным (т.е. к закону), но и неформальным — религиозным, семейным, традиционно этническим и др.» (Пайн 2010).

Признавая некую автономность культуры и психологии общества, в то же время следует учитывать комплементарность институционального пространства, определенное соответствие друг другу формальных и неформальных институтов. Так, политические институты в значительной степени влияют на настрой в обществе, на степень его оптимизма. В определенном смысле они участвуют и в формировании культуры общества. В странах с либеральной демократией, где гораздо больше свобод у граждан, как правило, выше уровень оптимизма. В странах с деспотическими режимами, подавлением личности естественным образом преобладают пессимистические настроения. Высокий уровень административной некомпетентности, чиновничья волокита и коррупция вряд ли сформируют положительный настрой и стремление к проявлению инициативы и творчества.

Следует согласиться с высказыванием А.Б. Вебера: «Инновационная экономика может сформироваться только в определенном социокультурном контексте, который предполагает свободу личности, творческую свободу, соревновательность и т.п.»¹. В то же время, характеризуя российскую ментальность, А.Б. Вебер пишет: «В шкале ценностей так наз. правящей элиты на деле первенствуют стяжательство, карьеризм, власть... В массовом сознании россиян преобладают «традиционалистские» ценности — следование привычному, боязнь перемен, патерналистские ожидания. Политика властей не способствует формированию сознания «модернистского» типа — с ориентацией на индивидуальную свободу, инициативу и предприимчивость. Трудно рассчитывать на модернизацию общества без социальных инноваций, поднимающих уровень культуры, нравственности, возвышающих человека»².

Однако в последнее время достаточно популярными в современной отечественной литературе стали ссылки на исследования, доказывающие, что определенного успеха в плане экономического развития и роста достигают государства с развитыми бюрократическими аппаратами управления и даже государства диктаторского типа. Например, исследования Т. Бесли и М. Кудамцу привели к интересным результатам, что «подавляющее большинство и экономических прорывов, и экономических катастроф произошли в диктатурах». Между тем, более глубокое изучение проблемы обнаружило, что «успешные авторитарные режимы отличаются двумя ключевыми чертами — регулярной ротацией руководителей и меритократией (системой, поощряющей карьерный рост по заслугам, а не в силу лояльности или коррупции)» (Гонтмахер 2010, 5). На наш взгляд, успех диктатур в плане модернизации (обычно догоняющего типа) более вероятен там, где власть имеет ярко выраженный моноцентрический характер. То есть там, где она по сути представляет из себя культ личности, при этом личности, нацеленной на уважение и в то же время пользующейся кредитом доверия и в аппарате, и в обществе, достаточным для формирования односторонних, а не противоположных усилий. В отдельных случаях таким центром притяжения может быть верхушка, партия или хунта, объединенная общей идеологией и общей целевой функцией. Тогда важным условием краткосрочной эффективности диктаторского режима становится отсутствие внутренних противоречий в госаппарате.

Исследования российских авторов также подтверждают, что автократичные модели могут быть вполне успешными в осуществлении стратегии догоняющей модернизации при условии консолидации (т.е. единства) бюрократического аппарата даже при наличии сильно персонализированных отношений власти и общества. В качестве

¹ См.: Теория и политика инновационного развития и новации в политике. Круглый стол журнала «Полис» и Института социологии РАН // ПОЛИС. Политические исследования. 2010. № 2. 136.

² См.: Теория и политика инновационного развития и новации в политике. Круглый стол журнала «Полис» и Института социологии РАН // ПОЛИС. Политические исследования. 2010. № 2. 136.

примеров приводятся Тайвань и Южная Корея (*Саблин 2010, 32–36*). Действительно, южнокорейские многопрофильные холдинги и семейно-клановые союзы «чеболи» (в Японии аналог — «дзайбацу») десятилетиями взаимодействовали с верхушкой власти по схеме: огромные суммы дани в обмен на неформальную поддержку, привилегии, инвестиции и передачу в собственность убыточных государственных активов (*Эксперт Казахстан 2008*). Однако эта безусловно порочная коррупционная схема длительное время вполне адекватно вписывалась в стратегию модернизации страны и участвовала в сотворении «южнокорейского чуда» (*Полтерович 2009*).

Но можно ли качество той институциональной среды, которая сформировалась тогда в Южной Корее, оценивать исключительно отрицательно? На наш взгляд, здесь требуются гораздо более взвешенные подходы. Монополизм и коррупция и в самом деле формировали негативную среду взаимодействия, что в конечном счете привело к смене курса правительства. В то же время во взаимодействии чеболей и властной верхушки можно обнаружить и поощрение личной инициативы, и (главное) создание некоего аналога рыночного обмена, причем обмена и эквивалентного, и справедливого в определенном смысле. Элементы рынка улучшали качество институциональной среды. В связи с этим вряд ли возможно проводить абсолютную аналогию с современной Россией. В Южной Корее не были распространены такие негативные явления, как захват чужого бизнеса или передел собственности при поддержке государства, да и не наблюдалось непосредственного сращивания власти и бизнеса, ротации бизнеса и политики, что мы имеем в России. Иными словами, бизнес и власть взаимодействовали как самостоятельные, хотя и сильно монополизированные игроки, не претендующие на чужую территорию. Таким образом, несмотря на исследования успешности диктатур и бюрократических режимов в некоем временном интервале, тезис о свободе личности, либеральных ценностях и рыночных принципах как базовых предпосылках инновационного развития все-таки остается в силе.

В то же время опыт Израиля свидетельствует о комплементарности политики общественного (государственного) финансирования исследований и разработок культивированию общенациональных ценностей. В этой стране не только свобода личности, но и возвращение идеологии патриотизма, отождествления интересов и целей индивидуумов с интересами и целями общества и коллективов дает позитивный результат. Между тем, эти ценности не противоречат ни идеалам творческой свободы личности, ни рыночным основам функционирования экономики, а, дополняя и взаимодействуя с ними, даже дают синергетический эффект. Такой эффект конечно более вероятен в малых странах, обладающих скудными ресурсами или даже вынужденных вести борьбу за существование, в странах с недружественным внешним окружением, к числу которых относится Израиль.

На инновационный настрой людей в определенной степени влияет официальная идеология и позиция государства в инновационной сфере. Между тем, люди могут доверять либо не доверять политике государства, своими действиями они могут ее поддерживать либо препятствовать ее осуществлению. Следует согласиться с мнением К. Эрроу, высказанным журналу «Вопросы экономики», что при наличии определяющих мотиваторов человеческой деятельности («жадность и страх») многое зависит также от представлений людей (*Гринберг и Рубинштейн 2010, 14*). Кроме того, успех той или иной политики управления инновационной деятельностью зависит от ожиданий людей, их умонастроений.

Итак, ценности, предпочтения, представления и ожидания людей определяют их поведение. При деформирующем влиянии этих направляющих человеческой деятель-

ности можно говорить об институциональной ловушке «психологической неготовности» общества к инновациям.

2. *Ловушки рентоориентированного поведения* — в странах, богатых природными ресурсами, к числу которых относится Россия, присвоение природной ренты становится более эффективной краткосрочной моделью поведения, чем разработка способов увеличения добавленной стоимости. Добавленная стоимость, создаваемая в секторе добычи, достается с меньшими усилиями и меньшим риском. При отсутствии инициативного управления институциональной средой, а тем более при наличии деструктивных институтов, в частности в сфере общественных финансов, государство и общество естественным образом оказываются нацеленными на развитие институтов создания и присвоения природной ренты, а не институтов преодоления ресурсной ограниченности. В таких странах часто развиваются недобросовестная конкуренция, политическое лоббирование и коррупция. В них снижается уровень демократии в политике, больше вероятность возникновения деструктивных диктаторских режимов, возникают проблемы с формированием гражданского общества (*Полтерович, Попов и Тонис 2007, 15*).

Борьба за доступ к сфере извлечения ренты делает первоочередными инвестиции в административный ресурс, или, выражаясь словами украинских ученых, «в создание системы экономической власти», которые противостоят инвестициям в получение прибыли от инноваций (*Вишневский и Дементьев 2010, 46*). Рентоориентированное поведение, порождая целый комплекс комплементарных себе институтов, становится устойчивой институциональной альтернативой инновационному поведению. Это происходит естественным образом, если государство не управляет институциональной средой, не создает конструктивные альтернативы институциональным ловушкам.

В ситуации управления институциональной средой, выращивания «хороших институтов» «ресурсное проклятие» из абсолютного превращается в относительное. Можно согласиться с В. Полтеровичем, В. Поповым и А. Тонисом, что «высокие доходы, в принципе, позволяют и стимулировать заимствование передовых технологий, и финансировать обучение специалистов, и лучше оплачивать структуры, ответственные за поддержание законности. Таким образом, влияние ресурсного изобилия на институты должно зависеть от того, является ли позиция правительства активной (в указанном выше смысле) или пассивной» (*Полтерович, Попов и Тонис 2007, 13*). Примером активной позиции государства является экономика Норвегии, где за счет доходов от экспорта нефти произошла, с одной стороны, модернизация разведки, нефтегазодобычи и нефтепереработки на базе высоких технологий: микроэлектроники, когнитивных процессов и пр. (*Мельников 2010; CNews 2009*), с другой стороны, созданы фонды развития инфраструктуры, осуществляются вложения в человеческий капитал, поддержку рыболовства и сельского хозяйства и пр.

3. *Ловушки догоняющего развития и копирования*. Копирование как краткосрочная модель поведения с экономической точки зрения может быть более эффективно, чем создание нового продукта, технологии или совершенствование организации. Функцией хозяйствующего субъекта может быть как максимизация прибыли, так и снижение затрат для достижения фиксированного результата. Именно эта вторая функция — минимизации усилий — объясняет, почему проторенный путь развития с точки зрения конкретного хозяйствующего субъекта нередко оказывается более эффективным, чем открытие нового пути. К тому же большинство хозяйствующих субъектов нацелено на удовлетворительный результат, а не на наилучший из возможных. И они будут приобретать ресурсы по минимальной цене, пока их использование в конкурентной среде позволяет им оставаться в этой самой зоне удовлетворительности.

Функция минимизации усилий, часто игнорируемая современной неоклассической теорией, где традиционно предпочтение отдается функциям максимизации (прибыли, полезности), позволяет ответить на многие вопросы. Люди не занимаются инновационной экономической деятельностью по тем же самым причинам, по которым они не разрабатывают новые методы счета или новые системы мер и весов. Они просто берут готовое знание и извлекают из него вмененную ренту, пока это возможно делать в кооперации с другими людьми. В этом смысле инновации могут возникнуть только в неких критических сферах, — таких, где под угрозу поставлено благополучие человека (коллектива, общества) или даже его выживание. Например, они могут появиться в сферах разработки заменителей исчерпаемых ресурсов, новых систем здравоохранения, безопасности жизнедеятельности, борьбы с терроризмом и т.п.

В то же время важной причиной эффективности стратегий незаконного копирования и заимствования является отсутствие действенных санкций за нарушение авторских прав. На это влияет вероятность выявления нарушения и правоприменения, а также тяжесть наказания. В последнее время недостаточность первого замещается избыточностью второго, о чем свидетельствуют единичные, но весьма яркие случаи возбуждения уголовных дел о нарушении авторских прав. Однако, как демонстрирует последний опыт России, во многих случаях на защиту обвиняемого встает общественность. Последнее свидетельствует о том, что нарушение авторских прав в некоторых сферах деятельности (например, касающихся прав на аудио- и видеопroduкцию) превратилось в деструктивную неформальную норму, которой соответствуют собственные способы защиты.

4. *Нежелание бизнеса инвестировать средства (как собственные, так и заемные) в свое развитие*, вследствие чего происходит недостаточное воспроизводство базы исследований. Инновации связаны с инвестициями в специфические активы, приносящими доход в течение длительного периода времени, в то же время сопряженные с высокими рисками и неопределенностью. Между тем более предпочтительным нередко оказывается увеличение личного дохода владельцев бизнеса, сберегательная часть которого расходуется на стандартное портфельное инвестирование с сильно диверсифицированным риском.

Несклонность бизнеса к инвестированию в специфические активы объясняется разными причинами. Во-первых, «короткими дистанциями» его функционирования. Можно согласиться с В. Вишневым и В. Дементьевым: в условиях слабости государства (отсутствия надежных механизмов защиты прав собственности, неспособности власти принудить к выполнению контрактов) предприниматели больше всего боятся не естественного банкротства, а насильственного отторжения бизнеса. В этом случае они инвестируют средства не в механизмы развития, а в механизмы защиты бизнеса (Вишневский и Дементьев 2010, 48). Во-вторых, в условиях слабой защиты прав интеллектуальной собственности обостряется проблема некомпенсируемой положительной экстерналии и сопутствующая ей проблема безбилетника. Иными словами, бизнес не может защитить и собрать интеллектуальную и технологическую ренту, что подвергает его инновационный проект дополнительным рискам и неопределенности. В-третьих, существуют серьезные проблемы координации инновационного процесса, связанные с противоречиями интересов его участников: главным образом разработчиков идеи и владельцев бизнеса, осуществляющих ее коммерческое использование (Зинов 2006, 91). Причиной противоречия интересов, на наш взгляд, является неадекватность или неэффективность тех правил, которые регулируют контракты в области создания и использования интеллектуальных продуктов. Асимметрия, недоспецифицированность или недостаточная защищенность прав собственности субъектов, участвующих в инновационном процессе, снижает их стимулы к кооперации.

5. *Ловушки системы общественных финансов* — это целый комплекс проблем, связанных с низкой эффективностью производства общественных благ в современной России. В контексте инновационного развития эти проблемы приобретают особую значимость, потому что в условиях недостаточного инвестирования бизнесом средств большая доля расходов инновационного характера (в настоящее время 2/3) падает на государство.

Проблема государственного финансирования производства социально значимых благ, к разряду которых можно отнести фундаментальные исследования, и благ с положительными внешними эффектами, куда входит большинство прикладных разработок, имеет многоаспектный характер. Общие обстоятельства, снижающие эффективность госфинансов современной России, хорошо известны из «теории общественного выбора»:

- ◆ трудности выявления общественных предпочтений, что необходимо для достижения аллокативной эффективности в распределении средств;
- ◆ реализация законодателями с помощью известных особенностей политического процесса собственных целевых функций, лоббирование интересов конкретных бизнесов;
- ◆ рентоориентированное поведение чиновников, выступающих в качестве посредников между государством и обществом;
- ◆ недостаточность контроля общества за властью в силу проблематичности коллективных действий и «рационального неведения» избирателей.

Результатом всего этого комплекса проблем является:

- неявная приватизация представителями власти части общественных финансов;
- недопроизводство и низкое качество общественных благ, обладающих высокой полезностью для претендентов на их получение;
- сверхзатратность производства общественных благ из-за непроизводительного растрачивания ресурсов, отсутствия здоровой конкуренции на стадии заказа и наличия коррупционной составляющей;
- перепроизводство общественных квазиблаг, имеющих низкую или даже отрицательную полезность (т.е. сопряженную с дополнительными издержками) с точки зрения их получателей. Речь идет о разного рода инструкциях и разрешениях, выполняющих роль цены доступа в определенную сферу деятельности. Так, например, в Перу чиновники настолько усложняют систему взаимодействия с бизнесом, процедуры и регламенты, что предприниматели концентрируют свои усилия не на инновационном развитии, а на формировании политических связей (Саблин 2010, 36). Понятно, что в такой ситуации «общественный выбор» оказывается далеким от оптимального.

В силу этого попытка решить проблему финансирования инноваций за счет государственных средств не всегда оказывается достаточно успешной.

Неслучайно деятельность таких российских «институтов развития», как ОАО «Российская венчурная компания», ОАО «Российская корпорация нанотехнологий», Инвестиционный фонд РФ, подвергалась критике со стороны Президента РФ, СМИ, а некоторых из них — и проверкам со стороны Генпрокуратуры.

6. *Имитация инновационной деятельности.* Эта проблема напрямую связана с предыдущей, т.е. с неэффективным распоряжением общественными финансами. К основным причинам, по которым, финансирование могут получить лжеизобретения и лжеоткрытия, относятся следующие:

- 1) личные связи конкретного бизнеса с конкретными чиновниками — распорядителями общественных ресурсов;

- 2) применение при отборе заявок формальных требований и недостаток технической экспертизы у конкурсных комиссий;
- 3) плохой мониторинг и контроль расходования государственных средств, слабое отслеживание дальнейшей судьбы проектов, в том числе в силу реализации чиновниками целевой функции минимизации усилий, о которой как о некой мощной альтернативе функции максимизации полезности говорилось выше;
- 4) высокий уровень неопределенности исхода каждого конкретного проекта (известно, что из 10 проектов в лучшем случае «выстреливает» только один) снижает уровень ответственности как чиновников, так и получателей государственных грантов и привилегий, служит для них оправданием собственных промахов.

Своего рода ловушкой является и некомплементарность институциональной среды инновационной деятельности, отсутствие в ней организационного единства. Конечно, у любой системы есть потенциал «самоорганизации из хаоса». Однако этот потенциал может быть усилен, и его работа ускорена, благодаря соответствующей поддержке со стороны внутреннего управляющего механизма, который в некотором смысле должен «понимать» и предвосхищать логику «оформления» инновационной системы, достраивая отдельные кластеры и интегрируя их в общий механизм.

Таким образом, серьезные намерения государства относительно стимулирования инновационной деятельности наталкиваются на не менее серьезные ловушки инновационного развития, многие из которых имеют достаточно глубокие корни, сопряжены друг с другом и не могут быть преодолены в одночасье.

Краткосрочное решение данной проблемы видится в создании преференциальных зон, благоприятных для инновационного предпринимательства, в которых институциональным ловушкам должны быть созданы мощные институциональные альтернативы. Обычно в качестве такой альтернативы называют «Сколково». В то же время существует мнение, что сведение модернизации к территориально привязанному проекту — уже вчерашний день, ловушка «догоняющей модернизации», в то время как «современные информационные технологии и новейшие средства коммуникации позволяют успешно работать в исследовательской сфере коллективам, объединившим людей, которые проживают в разных уголках земного шара» (Гонтмахер 2010, 5). Конечно, территориально привязанные проекты, подобные «Сколково», не могут функционировать вне общенациональной институциональной среды, но территориальная изоляция в данном случае все-таки представляет лучшие возможности для изоляции институциональной, хотя бы и неполной. В силу этого интересным представляется предложение В. Мау целенаправленно формировать в таких зонах особые институциональные режимы (налоговое стимулирование, институты честных судей, честных гаишников, честных таможенников...)³.

В долгосрочном плане создание благоприятной для инноваций институциональной среды в масштабах национальной экономики невозможно без формирования базовых условий для развития предпринимательства, защиты прав собственности, поддержки добросовестной конкуренции, борьбы с чиновничьим произволом, взяточничеством и некомпетентностью, совершенствования инновационной инфраструктуры и международной кооперации в инновационной сфере. Элементами новой институциональной среды должен также стать комплекс мер экономической политики по стимулированию инноваций, формирование в обществе инновационной идеологии и культуры инновационного предпринимательства.

³ См.: Кредит доверия с Владимиром Мау // Эхо Москвы. 09.06.2010. (<http://www.echo.msk.ru/programs/creditworthiness/686096-echo/>).

ЛИТЕРАТУРА

Балацкий Е. (2010). Роль оптимизма в инновационном развитии экономики // *Общество и экономика*. № 1. 3–20.

Вишневский В. и Дементьев В. (2010). Инновации, институты и эволюция // *Вопросы экономики*. № 9. 41–62.

Гонтмахер Е. (2010). Российская модернизация: институциональные ловушки и цивилизационные ориентиры // *Мировая экономика и международные отношения*. № 10. 3–11.

Гринберг Р. и Рубинштейн А. (2010). Теория, инновации и контуры будущей экономики в диалоге с Кеннетом Эрроу // *Вопросы экономики*. № 10. 5–16.

Зинов В. (2006). Инновационное развитие экономики и управление им // *Общество и экономика*. № 6. 43–103.

Как заставить «Газпром» и нефтяников инвестировать в инновации? CNews консультирует государство // *CNews. Аналитика*. 30.11.2009. (<http://www.cnews.ru/reviews/index.shtml?2009/11/30/371525>).

Кредит доверия с Владимиром Май // *Эхо Москвы*. 09.06.2010. (<http://www.echo.msk.ru/programs/creditworthiness/686096-echo/>).

Мельников Д. (2010). Бессмысленно спорить о том, что первично — модернизация или инновационное развитие // *Кремль.org*. Политическая экспертная сеть. 08 октября. (<http://www.kreml.org/opinions/257036096>).

Наследство чеболя // *Эксперт Казахстан*. № 28 (1765). 14.07.2008. Эксперт online. (http://www.expert.ru/kazakhstan/2008/28/sudba_kim_u_chzhuna/).

Нуреев Р.М. (2009). Россия: резервы институционального развития (как предпосылка и условие выхода из экономического кризиса) // *Журнал институциональных исследований — Journal of Institutional Studies*. Т. 1. № 1. 6–19.

Паин Э.А. (2010). Новации как продолжение традиций. О социокультурных условиях модернизации России // *Независимая газета*. 03 сентября. (http://www.ng.ru/ideas/2010-09-03/8_innovations.html).

Полтерович В.М. (2009). Проблема формирования национальной инновационной системы // *Экономика и математические методы*. № 2. Т. 45. 3–18.

Полтерович В., Попов В. и Тонис А. (2007). Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // *Вопросы экономики*. № 6. 4–27.

Саблин К.С. (2010). Государство развития в разных институциональных условиях // *Журнал институциональных исследований — Journal of Institutional Studies*. Т. 2. № 4. 30–46.

Теория и политика инновационного развития и новации в политике. Круглый стол журнала «Полис» и Института социологии РАН // *ПОЛИС. Политические исследования*. 2010. № 2. 128–145.

Global Innovation Index 2009–10. Confederation of Indian Industry. INSEAD: The Business School for the World. 2010.

World Bank. Official site. (<http://data.worldbank.org/indicator>).

СОВРЕМЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ЕГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО- АНТРОПОЛОГИЧЕСКАЯ СУБСТАНЦИЯ

ЛЕМЕЩЕНКО ПЕТР СЕРГЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Белорусский государственный университет, г. Минск,
e-mail: liamp@bsu.by

Деньги оторвались от всякой онтологической основы, в них нет подлинного бытия, они ведут фиктивное, призрачное существование
Бердяев Н.А. (1990). Философия неравенства. М. 241

Мы стали пленниками собственной риторики, сложенного нами мифа о деньгах

Хэнди Ч.Б. В кн.: Новая постиндустриальная волна на Западе. / Под ред. В.Л. Иноземцева. М. 1999. 168.

Люди создали деньги, но не они владеют деньгами, а деньги людьми. Но все-таки время — не деньги, а жизнь, ибо деньги приходят и уходят, а жизнь только уходит ...

В статье рассмотрена историко-теоретическая ретроспектива категории денег. Проведен анализ сосуществования, противоречий и антагонизма денег мир-экономики и мира денег. Выявлена сущность институциональной ценности как субстанции современной социально-экономической системы.

Ключевые слова: институты; деньги; мировой кризис; монополии; монетарные институты; транзакционные издержки; глобальная рента; собственность; экономическое мышление; банки; совокупные издержки; институциональная ценность.

In the article the historical and theoretical retrospective review of the money category is examined. The analysis of coexistence, conflict and antagonism of money of the world-economy and the world of money is carried out. The essence of the institutional value as the substance of the current social-economic system is revealed.

Keywords: institutions; money; global crisis; monopoly; monetary institutions; transaction costs; the global rent; the property; economic thinking; banks; total costs; institutional value.

Коды классификатора JEL: B52, E44, G01, G21, G32, L12.

Постановка проблемы. Все-таки хозяйственная практика должна еще острее проявить свои противоречия, чтобы экономисты, наконец, осознали ограниченность своих представлений о существующей мир-системе и попытались более беспристрастно и даже бескорыстно понять ее законы движения. Очередной (!) и к тому же опять неожиданный (!?) финансово-экономический кризис 2008 г. пробудил именно политико-экономическую мысль и даже явные монетаристы (т.е. «работающие» на

деньги) или ученые от денег сделали усилие, чтобы разобраться с этим загадочным, но крайне выгодным для кого-то (!?) явлением. Однако, невзирая на многочисленные публикации, можно сказать, что все-таки внутренняя природа кризиса пока остается за пределами действительного понимания. Причина проста — доминирующим научным течениям экономической и даже гуманитарной мысли все-таки не ставится такая задача — раскрыть сущность и начала кризиса. Это, во-первых. Во-вторых, как нам представляется, нельзя раскрыть природу кризиса без его первоосновы — мира денег. Ведь сфера денег и денежных отношений получила сильнейшее распространение и развитие, проникнув в настоящее время даже в те области деятельности людей, которые лишь косвенно соприкасаются с этим феноменальным материалом. Поэтому любой человек, а тем более экономист-теоретик, так или иначе, в явной или неявной формах определяет свое отношение к деньгам. Иначе говоря, даже не экономическое, а все хозяйственные отношения, человеческое сознание буквально пронизаны денежно-финансовой идеологией.

Нынешний очередной финансовый кризис обострил данную проблему до уровня массового обращения ...к психоаналитикам и экстрасенсам, потому что *доминирующие теории никак не ориентируют на рациональное освещение* как природы кризиса, так и его субстанции — *денег*. К сожалению, в лучшем случае считающие себя экономистами «советники» банально призывают или держать свои вклады в разных банках и в разных валютах, или же массово не делать «резких движений», чтобы обналичить вклады. Экономистам разных школ и особенно тех, которые относят себя к представителям функционально-позитивистского направления, давно пора задуматься, а в чем причины и какова природа экономического кризиса? Почему все-таки почти ни один кризис не был предсказан? Почему некоему мифическому кризису приписывают то, что следует поставить в вину отдельным людям, группам или даже классам. В конце концов, почему нарушаются элементарные права и личности, и собственности, когда в неизвестном направлении «исчезают» накопленные людьми за их иногда всю прожитую жизнь накопления? Ведь очевидно острое противоречие: никто как бы конкретно не виноват по законам юридическим (они ведь устанавливаются конкретными людьми и под конкретные интересы), но никак не координируются с законами экономическими — произведенная стоимость не может исчезнуть бесследно, хотя вполне может изменить свою форму и (или) субъекта присвоения. Иначе говоря, законы права подавили и узурпировали законы экономические, законы Хозяйства. А в результате, как пишет нобелевский лауреат по экономике за 2008 г. П. Кругман, начинаешь ощущать, что «словно отменили закон всемирного тяготения. Ловкие юнцы — только что из колледжа — в одночасье становятся мультимиллионерами. Компании, о которых никто и не слыхивал, вдруг оказываются стоящими 20 миллиардов и использовали свои раздутые до небес акции, чтобы захватить старые надежные предприятия» (Кругман 2004, 55).

Историко-теоретическая ретроспектива категории денег. Чтобы ни говорили, стержнем рыночно-капиталистической системы хозяйства¹ выступает *стоимость*, прошедшая в своем естественном развитии от простого товарообмена (бартера в современном понимании) до денег со всеми функциями и их различными видами. Стоимость это, прежде всего, тот *общественный норматив*, который фиксирует не только общественно-необходимые затраты труда, но и уровень технико-технологического развития, норму социальных отношений. Речь идет о целостном и всеобъемлющем

¹ Мы придерживаемся той точки зрения, которая высказывается как зарубежными, так и отечественными авторами, что понятие «капиталистическое хозяйство» значительно шире понятия «рынок», поскольку отражает многие другие институционально-исторические признаки развития экономической цивилизации, а не только общие принципы устройства и функционирования экономики.

отражении теорией реальности всей полноты *хозяйственного бытия*, что в рамках возможных научных достижений удавалось выполнить пока только классической политэкономии. Как Маркс подчеркивал необходимость логического построения единой теории капитала из категории *стоимость товара*, так и антимаркс Бем-Баверк обращает внимание на такую же эволюционно-системную идею развития теории, но уже из категории *ценность*. В последующем научная специализация обеспечила «дефект знания» подобно дефекту массы в физике. Смысл последнего заключается в том, что из фрагментарных сведений, получаемых частными теориями, и теории денег здесь не являются исключением, никак невозможно воссоздать полной современной общей политико-экономической картины мира, ее структуры, тенденций, источников и форм развития. Последние лет тридцать показывает, что реально получается, если реализовывать мировоззренческую философию монетарной теории. Ведь, опуская проблемы социально-политического характера в современном мире, можно отметить, что даже реальный мировой ВВП начал иметь устойчивую тенденцию к стагнации. Положительная же динамика его номинальных показателей объясняется быстро растущими трансакционными издержками² кредитно-банковской системы, которые по существу не являются доходами. То же можно сказать об услугах института государства и права по защите отношений собственности и постоянно нарушающихся свобод граждан, расходы по которым стремительно выросли.

Возникновение денег дало старт экономической цивилизации, основанной на разделении труда, кооперации и феномене капитала в целом и банковского в том числе³. Однако институт денег наряду с тем, что он внес, безусловно, массу положительного в общественно-экономическое развитие, еще создал *предпосылку* для кризисов, разорвав акт товарооборота в пространстве и во времени. *Банковский же капитал* на этой стадии носит пока подчиненный характер, а адекватной сферой развития капитала как явления выступило промышленное производство в его такой функциональной как *производительный капитал*, где в полной мере могла проявить себя частная собственность и конкуренция. Но именно последняя своим противоречивым действием порождает возникновение *монополии* (корпорации), подорвавшей не только конкуренцию, но и пронизавшей всю структуру отношений рыночного хозяйства. И пока традиционные экономисты (неоклассики) изошрялись своими моделями в борьбе против якобы «инородной» для рынка монополии, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон и др. обосновывают имманентность монополии и, следовательно, *монопольной цены* для индустриально-капиталистической цивилизации. Несколько позже А. Хабергер доказывает, что потери от монополии для экономики США за определенный период составляют лишь 0,5–2% от ВВП, чем приводят в шок все научное сообщество (*Шерер и Росс 1997, 656*). *Выгоды* же от монополистических структур здесь не принимались в расчет. К сожалению, неоклассическая теория, обремененная своими догмами, не замечает, что монополия своим началом и эволюцией не только существенно повлияла на рынок, но стала основной институционально-хозяйствующей единицей современной экономики. Когда говорят о малом бизнесе и его значении, часто упускается этот исторический факт влияния на малый и средний бизнес, которые эффективно могут функционировать лишь в рамках этого спроса и предложения, задаваемых

² Трансакционные издержки — это издержки в целом по поддержанию и функционированию всей рыночной системы, обусловленные всей процедурой принятия и реализации управленческих решений, необходимостью защиты прав собственности и свобод личности, любыми обменными операциями.

³ Более подробно о феномене денег и капитала, которые обусловили общественно-экономический прогресс и одновременно создали ограничения и противоречия его динамики, можно познакомиться в: «Современная политическая экономия». Минск: БГУ. 2005, очерки 1, 2, 22.

монополиями. Конечно, даже в современной экономике очень успешно работают фирмы *мелкотоварного уклада*, имеющего непосредственную связь с потребителем.

Финансовый капитал уже отражает совсем иную стадию развития рыночного хозяйства, поскольку в утилитаристскую модель поведения хозяйствующего субъекта встраивается *спекулятивная компонента*, изменяющая критерии и сам механизм регуляции социально-экономических отношений. Финансовый капитал можно сравнить с *третьей производной (!)* (деньги — первая, банковский капитал — вторая) от того первоначального понятия «экономика», которое вкладывали в него Аристотель и классики.

В последующем «узкие» специалисты по деньгам, стремясь получить гносеологические преимущества за счет сужения своей аналитической сферы деятельности, наталкиваются на парадокс, который можно назвать *«парадоксом специализированной пустоты»*. К нему пришла неоклассическая школа, принявшая на вооружение методологию позитивизма и функционального анализа. А именно ее идеи и инструменты породили современную неустойчивую банковско-финансовую систему, которые в последующем были приняты на вооружение постсоциалистическими государствами в формировании у себя соответствующих систем. По сути, произошел первый институциональный импорт, внедрение стандартов которого в молодые реформирующиеся страны строго контролировалось соответствующими организациями. В результате почти во всех учебных пособиях по экономической теории (экономикс) и выстроенных на базе их постулатов книгах по деньгам последние получают определения, не несущие никакой смысловой нагрузки. Например, при всех отличиях, которые существуют в многочисленных книгах по экономической теории, принятых на вооружение вузами, специалистами банков и пр., деньгами предлагают считать то, что *признают люди* в качестве платежного средства (*Мэнкью 1999, 587*). «Деньги, — пишет П. Самуэльсон, — это искусственная социальная условность» (*Самуэльсон 1964, 64*). Мы не будем формулировать многочисленные вопросы после прочтения данных и других подобного рода определений, но зафиксируем наше наблюдение, касающееся имеющихся теоретических подходов к деньгам. Оно в некотором роде по-своему отражает количественную теорию денег, поскольку, чем большим количеством денег распоряжается одно лицо или их группа, тем настоятельнее диктуется расширение и углубление аналитического подхода к ним с привлечением далеко не экономических и тем более «никак не денежных» инструментов, факторов и условий человеческой деятельности. Ф. Бродель подчеркивает: «Денежная техника, как и все виды техники, отвечает, следовательно, на потребности, длительно, упорно и ясно выражаемые. Чем более страна была развита экономически, тем более расширяла она гамму своих денежных и кредитных инструментов. ...В международном денежном единстве общества имели каждое свое место: одни — привилегированное, другие тащились в хвосте, а третьи терпели кару. Деньги — единство мира, но они и мировая несправедливость. ...Деньги стекаются на службу к владеющим технологией их обращения» (подч. — П.Л.) (*Бродель 1986, 508*).

Принципиальная ошибка зарубежных и отечественных макроэкономистов состоит в том, что они подходят к деньгам лишь как известным из трактовки популярных учебников денежным агрегатам (*агрегат* — общий, совокупный), которые используют в своих расчетах. Но все расчеты и выводы по монетарной политике, в том числе имеют смысл лишь тогда, когда исследователь правильно определяет *сущностную природу* денег, а не неизвестно по каким правилам и принципам выполненные обобщения (агрегации). Можно обратить внимание на название известной работы Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», в которой он *преодолевают* бытовавшую на тот период *классическую дихотомию о нейтральности денег*. В общественно-

экономическом сознании утверждается мнение, во-первых, о том, что деньги имеют значение (!), а, во-вторых, фиксируются новые виды денег: для расчетов, деньги для накоплений и деньги для *спекуляций*. Таким образом, «новые» виды денег приобретают и новые функции, которые принципиально меняют в обществе нормы отношений, мотивацию поведения и установки в деятельности стратегий политико-экономических агентов.

Таким образом, наша идея состоит в том, чтобы, во-первых, вернуть «экономическую теорию»⁴ в русло действительной науки о *человеке*, его мотивации, поведении, производственных отношениях и связях, институтах, влияющих на выбор индивида и фирмы. Во-вторых, зафиксировать то место денег, которое они реально заслуживают в рамках предмета науки об экономике с ее законами-тенденциями XXI в. В-третьих, отразить в феномене денег свойства, с которых начинается, например, не просто инфляция, а другие негативные социально-экономические последствия, равно как и выделить адекватные действенные инструменты, их регулирующие и устраняющие. Речь идет о *доминирующих* характеристиках, которые в определенный исторический период времени придают или избирательно наделяют какие-то элементы человеческой деятельности *денежными свойствами, признаками, функциями*. Деньги не потому деньги, что являются таковыми по своей природе, и не банки «делают деньги», а потому, что *вся институциональная среда* придает им такие свойства, признаки и функции. В-четвертых, обратить внимание, какое воздействие или последствия (накопление, стимулы, динамику, развитие и пр.) имеет сам *механизм* транзакционных операций, *процедура сбережений, работа сберегательно-кредитных институтов*, полное и равномерное информационное обеспечение всех участников денежно-кредитных отношений и то, что в конечном итоге определяет *источник и заключительное выбытие* денег с оборота воспроизводства. Сегодня очень много говорят о *доверии* к деньгам и банковской системе в целом. Но хотелось бы заметить, что «доверие» — это не категория научной школы «мэйнстрима». Но к ней начали прибегать, ощутив, насколько хрупка и сложна эта ткань отношений между индивидом и денежным знаком, структурами и людьми его представляющими. И не «банком единым» формируется данное социально-экономическое отношение. К сожалению, как показывает богатая история финансово-денежных отношений, разрушаясь, это доверие сопровождается параллельным разрушением денежных систем, политико-экономических систем, а восстанавливается кропотливым терпением и участием всего населения и всеми структурами, включая ... религию и ее авторитет.

Деньги как институт. О том, что деньги — это институт по определению, свидетельствует *возникшая вместе с ними новая утилитарная норма поведения людей*, ориентирующая на интенсивное накопление богатства в весьма феноменальных стоимостных формах, которые стали поддерживаться и закрепляться политико-правовой средой (!). «Деньги — это доверие, которое живет и умирает лишь в человеческих сердцах и умах. Денежные системы ... состоят из механизмов и символов, задача которых — сохранить это доверие. Цивилизации были построены на доверии; оно — основа той уверенности в своих силах, которая нужна цивилизации для развития или хотя

⁴ Мы в который раз отмечаем, что термин «экономическая теория», отражающая неопределенный (!) предмет современной экономической науки, на наш взгляд, является неудачным, поскольку нет физической, химической теории и пр. По сути, такая «наука» с таким названием существует только на постсоветском пространстве. Поэтому мы разделяем позиции тех авторов, которые для адекватного, цельного восприятия и отражения сложной современной социально-экономической действительности во всех своих детерминантах и проявлениях предлагают отталкиваться от предмета прaksiологии, философии хозяйства или хотя бы политической экономии. Ведь предмет любой науки формирует аналитический «фокус», который в последующем разворачивается в целостную систему понятий.

бы выживания. Но если общество теряет доверие к деньгам, оно теряет уверенность в себе» (Лиэтар 2007).

Как сама история денег, так и различные концепции, теории достаточно разнообразны и богаты, чтобы указать и подчеркнуть богатство и разнообразие хозяйственного и культурного мира. И, безусловно, любая теория денег, претендующая на свою универсальность и законченность, может полатиться своей «теорией» за свою самоуверенность быть всеобщей.

Наиболее известные деньги из морских раковин назывались «зимбо». Зимбо делались из морских улиток. Во многих странах люди носили свои деньги на нитке, прикрепленной к поясу, чтобы все могли видеть, насколько они богаты. Хлопковая ткань выступала деньгами в Гвинее, Африке. Раб оценивался в 7 кусков хлопковой ткани: «мпусу» или «лубонго». Табак служил деньгами в Виржинии на протяжении почти 200 лет. Более того, табак был настолько популярен, что в Нью-Джерси, где табак не рос, на бумажных деньгах печатали изображения табачного листа. А когда в 1865 г. во французской части Канады губернатор не получил из Франции денег, чтобы заплатить своим солдатам, он изъял у солдат все игральные карты, написав на каждой карте сумму и поставил свою подпись. В России использовались в качестве денег меха, изделия из железа, меди, ткань льна и пр. Вспомним, что водку называют также универсальной валютой...

Считается, что самые первые деньги в виде монет появились в Китае и в древнем Лидийском царстве в VII в. до нашей эры. Около 500 лет до нашей эры персидский царь Дарий совершил экономическую революцию в своем государстве, введя в обращение монеты, заменив ими бартер. Бумажные деньги производили большое впечатление на путешественников, посещавших Китай в VII–VIII вв. впервые бумажные деньги в России были выпущены при Екатерине II в 1769 г. Первоначально ассигнации успешно выполняли свою роль и обладали той стоимостью, которая значилась на них. Это обеспечивалось свободным обменом ассигнаций на медные и серебряные деньги. С 1933 г. жители США, а с 1971 г. уже и иностранные обладатели долларов не могли превращать последние в золото. В начале 90-х гг. Республика Беларусь, провозглашая свою независимость, от имени Национального банка *вводит расчетные билеты* с изображением зайцев, бобров, рысей, зубров и других обитателей фауны с указанием номинала, который обязательным распоряжением правительства при расчетах увеличивался в десять раз: один пишем десять в уме. Этим, по некоторой версии, собирались бороться с инфляцией и экономить на эмиссии денег. Сейчас, правда, при обсуждении возможностей объединения валют каждая из сторон (Россия и Беларусь) уже понимают, монополия на эмиссию денег при других весьма значимых возможностях позволяет, кроме всего прочего, извлекать *валютную ренту*. И здесь возникает вопрос, а кто ее будет присваивать, ведь размер этой ренты весьма значимый...

Что касается истории теории денег, то они в той или иной мере пытались и пытаются до сих пор описать, при возможности и обобщить некоторые закономерности денежного обращения. Насколько это удастся или удалось, можно судить по «странным» и наивным объяснениям роста цен на мировых рынках на нефть или роста тех же цен на всем постсоветском пространстве, а в Москве в особенности на жилье. Итак, по сути, среди множества теорий денег можно выделить две. В первой акцентируется внимание на товарно-стоимостной природе денег, но уже без какого-то обращения в категории стоимости, поскольку это вроде бы усложняет анализ, а во втором блоке теорий денег уже заметно преувеличивается роль внешнего сознательного фактора — государства, царя или монарха. Авторы «экономикса» свободны от усложнений и пишут просто, хотя и непонятно: «Деньги — одно из величайших наших изобретений...

Деньги, которые, в сущности, являются долговыми обязательствами государства и депозитных учреждений, имеют стоимость благодаря товарам и услугам, которые приобретаются на них на рынке. Поддержание покупательной способности денег в значительной степени зависит от эффективности государственного регулирования денежного предложения» (Макконнелл и Брю 1992, 264, 279). Приведем еще две цитаты из классиков, чтобы подчеркнуть, кроме всего прочего, необходимость чтения их трудов в силу глубины отражения явлений. «Счетные деньги, — пишет Дж. Милль, — совершенно отличны от монетных денег, представляющих собой реальный эквивалент; они могли бы на свете не существовать, если бы на свете не существовало никакой субстанции, представляющей собой пропорциональный эквивалент для всех товаров» (Маркс и Энгельс, 64). А вот что пишет К. Маркс: «Товар, который функционирует в качестве меры стоимости, а поэтому также непосредственно или через своих заместителей и в качестве средства обращения, есть деньги... Его собственная стоимость определяется рабочим временем, требующимся для его производства, и выражается в том количестве всякого товара, в каком кристаллизовалось столь же рабочего времени» (Маркс и Энгельс, 101, 140).

На хрестоматийном уровне можно толковать о товарном или нетоварном характере денег, используя металлическую или же номиналистическую теории. Это даже будет отвечать истине. Но лишь в некоторой степени, поскольку срез экономических отношений современной экономики достаточно сложен, обширен и многообразен. При всей своей общности свойств, которыми обладают деньги (социально-экономическая нормативность, функциональность), ограниченная воспроизводимость, универсальная полезность (ценность), на каждом значимом историческом отрезке некоторые из них приобретают доминирующую для этого периода характеристику. Около 96–98% транзакций, приходящихся на денежно-финансовые операции, свидетельствуют о *спекулятивном свойстве современных денег*. В то же время известные и еще неизвестные виды денег, агрегаты, как их называют макроэкономисты, указывают на уже имеющийся или возникающий приоритет ценностей человека, ориентирующих последнего в своих мотивах, действиях, поступках (хороших или дурных). А ценности человека очень обширны, и концентрироваться лишь на утилитарных означает просто незнание человека и его жизни.

Интересно то, что в Ветхом Завете золото упоминается 415 раз, отражая тем самым *разные склонности человека*: от благодетели и послушания до стяжательства и корыстолюбия. Иначе говоря, золото может служить и богу, и ...дьяволу. Как отмечают *антропологи*: «Нет денег без трансцендентного порядка, который представляет им качество материализации тотальности» (Аглиета и Орлеан 2006, 106). Однако хотя деньги и в США, и в Европе «имеют значение», все же принципиальное отличие первой американской модели заключается в том, что деньги являются целью жизни американцев, в то время как для европейцев деньги выступают всего лишь средством более значимой цели — жизни. И даже внешне ощущается отличие одной хозяйственной цивилизации от другой. Кстати сказать, для белорусов деньги в структуре приоритетов находятся во втором десятке ценностей. Из этого вытекает, что увеличение или уменьшение денежной массы, а также банковский процент ограничения, в том, чтобы «цеплять» экономические интересы населения, а, следовательно, и обеспечивать экономическое стимулирование. Собственно, у Кейнса эта взаимосвязь нашла отражение в понятии «ликвидной ловушки». «Процентная ловушка» наблюдается и в белорусской экономической политике, поскольку чрезвычайно высокий банковский процент по кредиту «отсекает» действительных предпринимателей и активизирует спекулятивные ожидания, расширяя поле риска по «плохим» кредитам. К тому же высокие депозитные ставки формируют спекулятивное экономическое мышле-

ние у граждан и фирм. Кроме этого повышение процентов по депозитам, скажем мягко, очень незначительно влияет на формирование ссудного фонда страны. Почему? Да потому, что информация по другим институциональным условиям и факторам для населения является более действенной на экономическое поведение, нежели информация о высокой депозитной ставке. Собственно, речь идет о *доверии к монетарным институтам и его политике*. А доверие это слишком сложная норма, чтобы пытаться пробовать ее изменить лишь одним количественным показателем, которым является банковский процент.

Банковско-финансовые институты (формальные) не только обеспечивают своими схемами и механизмами реализацию имеющихся склонностей (неформальных институтов), а и создают их, буквально вовлекая индивида огромными чужими активами (!) в спекулятивные сделки и обрекая на проигрыш по совокупности. Парадоксально то, что так возникла «экономика», названная «денежной» с серьезными попытками обеспечить ей теоретическое сопровождение. В этой части подчеркнем, что «теория» здесь необходима лишь для того, чтобы через *сформированный «научный» образ мышления* побудить человека действовать по «теоретической» схеме, но которой уже подготовлена новая, обеспечивающая крупные выигрыши начавшим «финансовую игру». Ведь без *массового игрока на финансовом рынке*, правила которого задаются не только и не столько правовыми рамками, а именно и прежде всего «финансовой теорией», массово пропагандируемой среди будущих участников «казино-экономики», функционирование этих «рынков» не имеет смысла. В последующем воплощенная эта теория, ставшая доступной, может служить лишь гимнастикой ума, чтобы создать «свою» схему, предложив ее крупнейшим держателям денежных активов. Еще один парадокс, с которым смирились как с неизбежным, это использование в финансовых проделках «чужой» собственности по сути общественной для перераспределения богатства в частные руки, частное владение. Областью экономической деятельности кроме труда и других ее атрибутов выступила страсть игрока, имеющего мотивацию быстрой наживы без создания какой-то потребительской услуги, блага для других людей. А ведь именно данная *норма сложного утилитаризма*⁵ лежала в основе тех рыночных постулатов, которые были изложены А. Смитом и были приняты обществом в качестве основополагающих. Этот в некотором смысле упрощенный образ мышления, а именно эта является главной характеристикой института, отражал технический уровень и интересы существующих на тот период классов и социальных групп. Можно вспомнить в связи с этим учение Смита о производительном и непроизводительном труде как центральной проблеме трудовой теории стоимости, обосновывающей критерий распределения доходов в обществе. Если же принять во внимание размер транзакционных операций на финансовых рынках, многократно опережающих сделки на товарных рынках и рынках услуг, то вывод о сформированной *антиэкономике* с ее огромным «пузырем» фиктивного капитала⁶ напрашивается сам собою. Вот эту

⁵ Сложный утилитаризм от простого отличается оправданием реализации эгоистического экономического интереса — присвоение максимизации полезности, дохода — за счет производства соответствующего блага или услуги, удовлетворяющих потребности других людей при ценах равновесия, справедливых ценах. Простой утилитаризм можно наблюдать в отношениях «ты — мне, я — тебе» или в стремлении «подняться» за любой счет — за счет обмана, обвеса, качества, элементарной спекуляции (!) и пр.

⁶ Обращаем внимание — «капитал фиктивный», фикция (лат. fictio — выдумка, вымысел), но прибыль приносящий реальную. За счет кого, чью же добавленную стоимость присваивает фиктивный капитал?.. Интересен факт, который пока не получил политико-экономической оценки. Оказывается, самая высокая динамика добавленной стоимости из всех отраслей в белорусской экономике наблюдалась в банковской сфере — 147%. И это за 2009 самый кризисный год... Конечно, это можно выдавать за эффективное руководство банковской системы. Но все-таки за счет кого и чего банковский успех был обеспечен?

разницу между величиной фиктивного и реального капитала можно оценить как сформировавшуюся величину *антиэкономики* и ее носителем — *превращенными формами капитала*. Думается, тем, кто знаком с классической политэкономией данную категорию пояснять не надо.

Неизбежность инфляции, дефицитность госбюджета и универсальность нормы процента в регулировании денежного равновесия — вот три *мифа*, прочно вошедшие в теорию, сознание и практическую деятельность, нарушив устойчивость экономического, а, следовательно, и человеческого развития. А вместе с тем данные явления нуждаются в серьезном пересмотре, поскольку, являясь сильнейшими инструментами экономической политики, обеспечивают реализацию интересов держателей фиктивного капитала, а не производителей в любом их сочетании с собственниками ресурсов. Следовательно, в *современных деньгах кроме спекулятивных свойств отражается значимость и ценность энерго-ресурсов, интересы их собственников, контролеров, а также явные и неявные интересы международных институтов, формирующих нынешнюю глобальную политику* во всех ее направлениях. В денежном мире воплощены как инстинкты человека, так и его нравственно-этические мотивы, социальные и политические нормы, рамки и правила. Худшие времена в политико-экономическом плане заставляют обращаться к товарным активам (хлебу, земле, домам), золоту. Благоприятная обстановка способствует росту доверия граждан между собою, к правительству, Центробанкам, другим формальным институтам, бумажным деньгам, их производным. Виды платежных средств становятся *общепризнанными*, если они *устраняют неопределенность в принятии решения* для индивида в сопоставлении существующими официальными утверждениями и заверениями по сохранению собственности. Таким образом, *деньги* — это *институт*, в конкретно-исторический период мотивирующий и регламентирующий поведение граждан, социальных групп, власти, а также обеспечивающий в определенной форме целесообразное с точки зрения ликвидности сохранение собственности, жизненных ресурсов для достижения своих краткосрочных и долгосрочных интересов, целей. Подход к деньгам как институту меняет многие ориентиры к пониманию, как глобальных политико-экономических процессов, так и содержанию национальных политик, проблеме распределения доходов, включая распределение глобальной ренты, взаимоотношений между различными социальными слоями и классами, позволяет более или менее верно выстроить стратегию действительно устойчивого развития, при котором очевидна реальная значимость в социально-экономическом развитии банков и их слуг, служащих и пр. Снимается в определенной мере таинство товарно-денежного *фетишизма*, о котором писал не только К. Маркс, но и другие исследователи, но которого не могут преодолеть современные экономисты. «Ремесленников и кузнецов, — пишет например Ф. Хайек, — боялись из-за того, что они занимались преобразованием материальных субстанций; торговцев боялись из-за того, что они занимались преобразованием такого неосязаемого качества, как ценность. Насколько же сильнее люди должны бояться банкира, совершающего преобразования с помощью самого абстрактного и бестелесного из всех экономических институтов?!» (Хайек 1992, 179). И действительно, понятие «банкира» сегодня мало кого оставляет равнодушным. И, пожалуй, отрицательных эмоций здесь значительно больше, чем положительных. Было бы полезно также подсчитать реальные *общественные эффекты*, которые принесла банковская система за последние четыре десятка лет...

МИР ДЕНЕГ И ДЕНЬГИ МИР-ЭКОНОМИКИ: СОСУЩЕСТВОВАНИЕ, ПРОТИВОРЕЧИЕ, АНТАГОНИЗМ

Современная экономика, представляя собой сложную, динамичную, нелинейную и дискретную *систему*, обострившую имеющиеся противоречия до принципиальных качественных *изменений*, уже не вписывается в имеющийся теоретико-методологический и инструментальный контекст мейнстрима экономической науки с его теорией денег. Самый глубокий институциональный конфликт⁷ на практике проявляется в *цивилизационном* (А. Бузгалин, З. Бжезинский, В. Иноземцев, А. Тойнби, Ю. Яковец,) *общем* (Дж. Сорос, И. Ставински), *глобальном* (Э. Кочетов, Ю. Осипов) кризисе и выходе на постэкономическую траекторию развития со всеми вытекающими отсюда проблемами. Одна из них лежит в плоскости столкновения интересов *денежной экономики* и ее доминирующей спекулятивной нормы поведения с *нравственно-этическими и моральными* ценностями человека. «Превращение предпринимателя в спекулянта, — писал Кейнс, — это удар капитализму, ибо он разрушает то психологическое равновесие, благодаря которому возможно существование неравенства доходов... Дельца переносят лишь постольку, поскольку его доходы стоят в некотором соответствии с содеянным им» (Кейнс 1993, 100). Сегодня всего лишь около 2–4% всех транзакционных операций сопровождаются движением реальных товарных ценностей, услуг, обслуживающих реальные потребности человека. Всего лишь. Остальное же приходится на спекулятивные операции с ликвидным материалом, позволяющим с *нарастающим* риском для его *собственников* и еще *большим* риском для *общества* банковско-финансовому сектору извлекать валютную *рену*. Но, по сути, это *транзакционные издержки*, которые несут все собственники, а иногда и просто держатели денег и которые, следовательно, должны вычитаться из ВВП. Однако транзакционные издержки, о которых уже много говорят, не могут существовать без *транзакционных доходов*. Вот эти доходы как раз и присваиваются инициаторами различного рода финансовых операций. Кроме этого, информационно-компьютерные технологии создали *достаточные условия* для «игры» за *глобальную рену*. Повторяющиеся финансовые кризисы являются своеобразной формой, лишь *временно* разрешающей институциональные конфликты, возникающие вследствие функционирования нынешней спекулятивной стратегии финансового сектора с его денежной системой. В последней явно наметилась тенденция на увеличение доли квазиденег, депозитных денег и акций с одновременным снижением доли потребительских товаров, государственных банкнот и монет с нарицательной стоимостью. Но однозначно можно утверждать, что государство потеряло контроль над мировым денежным обращением со всеми уже очевидными вытекающими отсюда последствиями. Например, еще в 2000 г. формы денег можно представить следующей структурой: товарные деньги — 3%, металлические слитки — 3, монеты из драгоценных металлов — 0 (в 1980 г. — 1%), коммерческие векселя — 1, государственные банкноты — 10, монеты с нарицательной стоимостью — 1, депозитные деньги — 16, квазиденьги — 29 и акции — 37% (Липов 2008, 145). Действительно, срабатывает закон Грэхема, по которому «плохие деньги» заменяют «хорошие деньги». Осталось только сформулировать, кому это выгодно и кто из этого извлекает далеко не рыночные и далеко не праведные доходы, чтобы изменить существующий мировой финансово-экономический порядок.

⁷ Институциональный конфликт представляет собой определенной «силы» противоречие между различного рода институтами: формальными и неформальными, политическими и экономическими, общественными и внутрифирменными, нормами регламентации предприятия и мотивами поведения человека. Обычно его результатами могут быть принятые разного рода официальные документы.

Дело даже не в том, что виртуальная финансовая экономика и накопленный государственный долг создали условия для мирового экономического неравновесия. Парадокс ситуации в том, что *сама кризисность мира обеспечивает пока еще внушительную доходность финансовому капиталу*, который, являясь в структуре капитала главным !? элементом, проводит рискованные спекулятивные операции на фондовых и валютных рынках. И если в рамках мировой экономики с точки зрения создания национального богатства эти операции выступают всего лишь игрой с нулевой суммой, поскольку никакой общественной потребности такие «услуги» не создают, то для вольных или невольных участников финансовой игры результаты чередуются от проигрыша к выигрышу и наоборот. Как правило, создавая очередные правила игры, включая и изменения в необходимом направлении содержания экономической науки, «большие капиталы», начинают и всегда (!) выигрывают. Но ситуация на уровне глобальных финансов усложняется тем, что возрастает риск неуправляемости, неконтролируемости и, следовательно, *всеобщего экономического хаоса и очередного мирового кризиса*. Финансовый сектор, являясь порождением производственной деятельности человека, существенным образом пытается изменять мотивы поведения людей, заложить спекулятивные основы экономических интересов. «Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дела, — пишет Дж. Кейнс, — трудно ожидать хороших результатов» (Кейнс 1978, 224). Люди-игроки всегда подозрительны по отношению друг к другу, потому что каждый предполагает о наличии у другого какого-то особого приема обмана, особой манипуляции. Также поступают и страны, фирмы, банки, биржи, занимающиеся *производством (!?)* транзакционных издержек посредством финансовых операций и извлечением по существу *общественной ренты в виде транзакционных доходов*. Парадокс для демократической системы, которая как бы (?) поддерживает институт частной собственности: держатели заработанных ликвидных ресурсов должны еще страховать свои ресурсы и снова платить за это..., чтобы снизить риск потерь. Чаще всего, кстати, осознанных потерь. Ведь банки распоряжаются далеко не своей собственностью, а привлеченной, чужой собственностью. Но, к сожалению, ничто не дает 100%-й гарантии и поэтому государства определили минимум (!??) возврата имеющихся сумм на счетах в банках, которые куда-то (?) «подевали» чью-то частную собственность, а, следовательно, и права человека. Самое удивительное, что с этим элементарным нарушением экономических законов уже никто и не пытается спорить. Произошло институциональное закрепление банковской дискриминации частной собственности. И во всем мире такие изменения также происходят.

Страны, специализирующиеся на денежно-финансовых операциях и высоких технологиях основательно обособились от стран, производящих реальные блага. В свою очередь эти последние обособились от стран, поставляющих на мировой рынок сырье и дешевую рабочую силу. К началу XXI в. сложилась ситуация, когда сообщество постиндустриальных стран уже не имеет полноценных конкурентов. По существу мировой рынок — *это монополизированный рынок без конкурентов*. Семь ведущих постиндустриальных держав обладают около 90% компьютерной техники, контролируют почти столько же зарегистрированных в мире патентов и обеспечивают более 90% высокотехнологичного производства и около 80% мирового объема ВВП.

Капитал XXI в. сделал доминирующими те сферы, которые производят деньги из денег и обслуживают эти же процессы. Рентная мотивация, иначе говоря, выступает главной движущей силой движения финансово-денежного капитала, подорвавшей основы капитала как исторического феномена. Если сказать еще проще, то

современный капитал реализует свое устремление к максимизации прибыли не за счет производства благ и услуг, как это было в эпоху развития промышленного капитала, а за счет спекулятивных операций и развития транзакционного сектора в целом. А для этого создал *особый порядок из свода условий и правил, по которым финансовый кризис лишает миллионы людей своих сбережений*, а счет можно предъявить только к феноменологии рынка. То есть ни к кому. «Невидимая рука» А. Смита превратилась в «грабящую руку» финансового капитала, который не только вышел из-под общественного контроля, но сам навязал свой «порядок» остальным видам капитала и экономическим агентам. Под влиянием разных факторов современный капитал действительно существенно переродился. Он не делит уже самостоятельность и ответственность за свои действия, а *предпочитает приватизировать доходы, позволяя национализировать своим странам и миру в целом возникающие издержки* и другие негативные последствия.

Раскрытие же некоторых *тайн современного капитала* с учетом текущего финансового кризиса, пожалуй, уже дает ответы на вопрос, а все ли страны живут не только по своим средствам (ресурсам), но и по своему вкладу в мировое богатство — реальное и дутое, финансовое. Очевидным становится то, что созданная система международных институтов позволяет извлекать, *искусно перераспределяя, глобальную ренту*, на что обращали внимание такие нобелевские лауреаты, как М. Алле, Дж. Стиглиц, П. Кругман и другие. Но нельзя устойчиво и обеспеченно жить во взаимосвязанном мире, создав такие правила поведения в мире, которые позволяют реализовывать права частной собственности лишь на доходы, оставляя право неучастникам строительства глобального пространства (мир-экономики) нести не только издержки цивилизационного кризиса и финансовых кризисов как одной из форм его проявления, но и издержки по функционированию самого института рынка (!) с его идеологией и сопутствующими механизмами. Сегодня эти и другие транзакционные издержки составляют по самым разным оценкам не менее половины мирового ВВП. Это означает, что реальных благ-то в мире наполовину меньше, чем дает статистика.

Но есть другая более серьезная проблема. А какой *идеал* современного человека, чтобы к чему-то (?) стремиться, остается, пожалуй, самым фундаментальным вопросом не просто науки экономики, а науки о человеке. Американский психолог А. Маслоу так характеризует тип современного западного человека: «Каждый век, кроме нашего имел свой идеал. Все они были выдвинуты нашей культурой — святой, герой, джентльмен, рыцарь, мистик. А то, что предложили мы, — хорошо приспособленный человек — это очень бледная и сомнительная замена» (Маслоу 1999, 388). Средний американец, как вытекает из его оценки, является одиноким человеком, у которого нет настоящего друга. Отсюда неспособность сопротивляться алкоголизму, наркотикам, преступности и вообще всем соблазнам, которые создает казино-экономика.

Любая империя стремилась создать определенный механизм изъятия рентных доходов. Нынешняя *денежно-финансовая империя* устремляется за *глобальной рентой*. *Глобальная рента* — это именно тот вид сверхдохода, ради которого образуется то, что называется империей с ее имперским духом, идеологией и соответствующими инструментами изъятия данного дохода. *Речь идет о перераспределении не только прибавочного, но и необходимого продукта*, создаваемых на всей территории мировой системы, в орбиту которой втягиваются и уже втянулись в той или иной степени все государства. *Военная империя* в свое время, например, обеспечивала такое *перераспределение через прямое изъятие собственности*, контрибуции, специальные военные подряды, повинности, налоги и пр. Ныне же, чтобы реализовать свое право как потребителя, пользующегося некой расчетной карточкой, уже сам потребитель должен

нести издержки (!) за совершаемую покупку или какой-то платеж. А чтобы сохранить свой вклад в банке, которым в своих интересах тот пользуется, надо его еще застраховать (!), уплатив, конечно, немалый страховой платеж. Утвердилось даже парадоксальное мнение, мысль о «нормальном» уровне инфляции, хотя даже беглый взгляд дает понять, какая сумма дохода перераспределяется в пользу эмиссионных центров и крупных денежно-финансовых структур, формирующих правила игры и сами всегда по ним выигрывающие. «Политические решения, — пишет Дж. Сорос, — принимаются в центре глобальной системы исходя из внутренних приоритетов соответствующих стран» (Сорос 2000, 84).

Мир финансов, следовательно, стал практически самостоятельным автономным космосом, утратившим прямую зависимость не просто от физической экономической реальности, но от всей хозяйственной реальности. К началу XXI века на планете уже сформировалось самостоятельное номинальное поле разнообразных валютно-финансовых операций с фантом-деньгами, обусловивших противоречивое столкновение этой квазиэкономики с экономикой реального сектора, извините, с *системой хозяйственных отношений*. Банк международных расчетов оценил объем производных финансовых инструментов в мире на конец 1997 г. в 103 трлн дол., а на конец 1998 г. эта цифра уже выросла до 150 трлн дол., что примерно в шесть раз превышало объем мирового ВВП. Сейчас эта цифра по известным причинам скрыта. Но нобелевский лауреат М. Алле еще в 1992 г. в работе «Монетарные условия рыночной экономики» отмечал, что мировая экономика как целое опирается сегодня на гигантскую пирамиду долгов, которые находятся в весьма сложном равновесии... Спекуляция с валютами или спекуляция на фондовых рынках свидетельствует, что мир стал одним огромным казино с игровыми таблицами, распределяемыми по всем широтам и долготам. Генерируется перманентная потенциальная нестабильность и растущее разъединение между финансовой системой и реальной экономикой» (Чибриков 1999, 16). Стремительно растущие дефициты и государственный долг, как ни удивительно, ведущих стран (!?) создают у многих экономистов представление о том, что «государства в настоящее время живут в бюджетной тюрьме, из которой нет выхода» (Thurow 1996, 216).

Таким образом, даже не реальная, а уже виртуальная финансовая экономика (финансомика — Ю.М. Осипов), накопленный совокупный государственный долг, неравномерность в распределении доходов и издержек, оторванность абсолютного большинства стран и народов от участия в формировании *современного мирового политико-экономического порядка* создали условия для мирового экономического неравновесия. И это выгодно для финансового капитала, поскольку именно кризисность мира обеспечивает пока еще внушительную доходность финансовому капиталу, который проводит рискованные операции на фондовых и валютных рынках. *Финансово-валютные рынки нестабильны по своей природе, по своему замыслу*. А поддержание стабильности достигается своеобразной игрой и манипулированием сознанием, для чего арсенал средств сегодня детально отработан. Но экономисты по-прежнему находятся в плену своих выдуманных математических моделей равновесия. И все же базирующийся в Базеле влиятельнейший Банк в опубликованном еще летом 1997 г. отчете впервые (!) констатировал реальный характер угрозы срыва мировой финансово-банковской системы и выход ее за пределы действенного контроля и профессионального прогноза. И что это дало, и что это дает сегодня?

Глобальная игра на мировом уровне не заканчивается, если клиент проигрывает и оказывается в долгах. Ему предлагается следовать «кодексу должника», чтобы выйти из сложного кризисного положения. Для уплаты своих «карточных долгов» предлагается известный кредит stand-by (в перев. с англ — горячий сторонник, опора), выдаваем

мый уже под *гарантии всего государства*, т.е. общества, но с обязательными многочисленными требованиями следовать определенным правилам. Но самое главное то, что этот долг уже невозможно отдать, поскольку так регулируется денежная масса.

Глобальную ренту можно, таким образом, получить лишь манипулируя сознанием и поведением всего активного человечества на информационном поле. Это то новое «экономическое поле», которое уже освоено небольшой частью интеллектуальной, финансовой и политической элиты, не имеющей национальной принадлежности, но имеющей доминирующее влияние в мире. Возникли, если использовать привычную терминологию, и новый класс, сообщество, социальные группы и целые нации, которые умело пользуются всеми преимуществами нового информационного ресурса, распоряжаясь богатством, которое они не присвоили в ходе привычной эксплуатации, а скорее сами создали (познали, освоили) своей творческой деятельностью, не отняли силой в военных действиях, а *придали ему социальную ценность* и приобрели, внешне соблюдая известные рыночные правила.

Таким образом, парадоксально то, что рыночная система, функционирующая на принципах либеральных и демократических ценностей, осваивая в процессе развития новые ресурсы, технологии и формы отношений, создали экономическое пространство, *утверждающее свою противоположность поведения — неравенство, информационно-финансово-политический тоталитаризм, автократию.* Дополним: тоталитарную автократию денежно-финансовой сферы. Современная этика, которую в свое время преподавал А. Смит, нашедший эффективные и справедливые для своего времени экономические принципы реализации морально-нравственных идеалов, сегодня еще не освоила всей остроты возникшего нового противоречия и признает пока такую ситуацию нормальной. Но острые события последних лет все же заставляют более основательно задуматься о последствиях «расколота цивилизации» современного мира.

Парадокс для молодых стран, наметивших курс на изменение прежней, «социалистической» системы, заключается в том, что по многим *практическим и теоретическим* соображениям их финансово-денежные системы не могут *самостоятельно* участвовать в жесткой «игре» за глобальную ренту без риска не только потерять «свои» капиталы, но и усугубить сложившиеся условия по подрыву национального суверенитета своих стран. Сейчас денежный капитал почти всех переходных экономик попал в *трансформационную ловушку*. С одной стороны, деньги и их деривативы, кратно превосходящие реальное богатство, несут в себе известное противоречие *общественного норматива* регламентации *экономических и социальных ценностей* под воздействием международных финансовых институтов, требуя участия в мировой «финансовой игре». Здесь кто начинает эту «игру», тот и выигрывает. А начинает сильнейший, *провоцируя* очередной кризис, для извлечения *финансовой ренты*, защищаемой международными институтами и созданной ими информационной системой. На текущий период деривативы составляют примерно 1500 трлн долл. Это примерно в 50 раз больше мирового ВВП. Если же из последнего еще вычесть услуги отраслей *транзакционного сектора*, а это опять-таки около 60% ВВП, то превышение объемов финансового «пузыря» над реальными ценностями составит почти стократное. С другой — банки и другие финансовые учреждения стран вступают в противоречие со своими национальными *политическими интересами* и структурами. Результаты взаимоотношений могут быть самыми разными, поскольку зависят от многих переменных. Наконец, профессиональная деятельность банковской системы вошла в противостояние с тем, кто ее породил — реальным сектором экономики, человеком в целом. В результате даже ограниченные денежные ресурсы в поисках своего «роста» не могут найти кредито-

лучателя, поскольку хозяйственные интересы последнего не совпадают с *нормами* и требованиями банков. Дело в том, что требования последних имеют свой корпоративный интерес, а он в первую очередь ориентируется на извлечение финансовой ренты в виде процента. Кроме этого банковско-финансовые учреждения получают всю информацию от своих возможных ссудополучателей, раскрывающих свои экономические интересы и цели в так называемых бизнес-планах, которые в первую очередь отражают интересы банков. И никто не застрахован от утечки информации относительно стратегических планов потенциальных инвесторов конкурентам. К тому же ты беден, потому что не можешь воспользоваться для начала хозяйственной деятельности кредитом, а последний не дают тем, кто беден. Данный парадокс пока не разрешим. Эти и другие конфликты, таким образом, пока не разрешимы в рамках существующей теории денег и существующей кредитно-банковской системы. Сейчас можно «приятно наблюдать», как национальные правительства, загнанные в угол *ложной риторикой влиятельных мировых игроков*, пытаются, по сути, социалистическими, общественными мерами *поддержать капитал* в целом и денежный в частности.

Поэтому следующий наш тезис заключается в том, чтобы зафиксировать, прежде всего, явную неполноту существующих теорий такого феномена, как деньги. Перманентные финансовые дефолты и экономические кризисы, а также факт того, что ни один финансовый кризис не был предсказан, с очевидностью убеждают о наличии в этой сфере «интеллектуальных заблуждений». Поэтому речь идет о необходимости совершенно *новых подходов* не только к анализу денег, финансов и пр., но всей хозяйственной системы мира и ее составляющих. Это связано, во-первых, с реально изменившимися политико-экономическими условиями хозяйственной деятельности в мире, странах, вынужденной реакции на эти и *технологические изменения фирм, индивидов*. Во-вторых, адекватная теория денег может быть выстроена лишь в рамках общей науки о современной хозяйственной системе — *новой политической экономии*, а не наоборот, как это настойчиво делается сегодня, осуществляя крайне успешную попытку узурпировать денежными оценками и мотивацией все социально экономические отношения. Однако, к сожалению, денежные катаклизмы никак не обеспечивают большого прогресса в экономической теории и реально встал крайне серьезный вопрос о стратегии развития *всей мир-системы* и ее отдельных хозяйственных единиц в реальной хозяйственной жизни. Поэтому приведем длинную, но, как нам представляется, необходимую цитату Дж. Кейнса: «Цель нашего анализа отнюдь не в том, чтобы создать такую механику или шаблонную схему операций, которая автоматически выдавала бы безошибочный ответ, а в том, чтобы обеспечить себя *методом для систематического и планомерного изучения ряда проблем*. Поэтому после установления предварительных выводов путем последовательной изоляции одного за другим усложняющихся факторов мы теперь должны вернуться к нашей исходной позиции и учесть, насколько это возможно, вероятные взаимодействия всех этих факторов. *Именно такова природа экономического мышления*. Любой другой способ применения формальных принципов познания (без которых, однако, мы заблудились бы как в лесу) привел бы нас к ошибкам. *Крупный дефект формализации экономического анализа с помощью псевдоматематической символики* (курсив наш — П.Л.) в том именно и состоит, что все эти построения явным образом исходят из допущения о строгой независимости введенных в анализ факторов, и они теряют всю свою доказательность и значение с отпадением этой гипотезы. ... Слишком большая доля современной «математической экономики» представляет собой по существу простую мешанину, столь же неточную, как и первоначальные допущения, на которых она основывается, причем авторы получают возможность забывать о сложных отношениях и взаимосвязях действительного

мира, замыкаясь в лабиринтах претенциозных и бесполезных символов» (Кейнс 1978, 372–373). В-третьих, *деньги имеют смысл* тогда, когда их *наделяют этим, каким-то (?) смыслом люди*, в последующем руководствуясь этими установками в своих больших и малых целях. Речь идет о более *сложной структуре человеческих ценностей, их приоритетов, мотивов и норм поведения, а также их институциональных рамках, ограничений, механизма влияния на политико-экономические процессы*. В-четвертых, работа финансово-банковских институтов, оказывая огромное влияние на спрос и предложение того, что выбрали и называют сегодня денежным материалом, норму процента, цены на товары, в конечном итоге уровень жизни, на наш взгляд, сегодня *в рамках существующей денежной парадигмы исчерпала свое позитивное влияние на воспроизводство в целом, на стратегическое развитие*.

Банк — *это переходный институт*, который в зависимости от естественноисторических условий, сложившейся системы хозяйственных отношений и формы политической власти может проводить как спекулятивную стратегию, разрушающую производственный сектор, так и осуществлять под общественным контролем и вместе с другими институциональными структурами управления мероприятия, направленные на генетическую связь с реальной экономикой и, что еще более важно, с действительно человеческими свойствами. По сути, нет и не делается до сих пор пока никаких обобщений по перестройке существующей системы, которая бы в рамках комплексной и сбалансированной экономической политики могла обеспечить объяснение, прогноз и сбалансированную реализацию интересов а) хозяйственной системы в целом, б) участников политического процесса, в) обширного сектора производства благ и услуг, г) банковской сферы, д) интересов вкладчиков. Этот противоречивый парадокс пока не разрешимых интересов наблюдается даже в том, что банковскую систему, например, Республики Беларусь, других стран догматично представляют как двухуровневую систему коммерческих банков и Национальных (Центральных) банков. Но ведь банковскую систему преимущественно, примерно более 5/6, составляют мотивированные индивидуальные вкладчики, фирмы, другие разного рода формальные и неформальные институции и организации, которые почему-то никак не входят в элемент формально классифицируемой системы. По крайней мере «узкие специалисты по деньгам» видят в денежно-финансовой системе стран лишь два уровня — национального банка и уровень коммерческих банков. Может, в том числе и поэтому огромная масса денег находится на руках населения, потому что для банка потенциальный и реальный вкладчик является всего лишь клиентом, а не партнером, хотя, предлагая банку свои деньги, он рискует даже не прической, как в парикмахерской. К тому же наши банкиры до сих пор иницируют внедрение устаревших стандартов мировой финансовой системы, которая сама, нарушив эти стандарты, породила очередной финансовый шок. Поэтому в том числе и здесь следует искать ответ на вопрос, а почему лишь 10,9% опрошенных предпочитают хранить деньги в банках, чтобы сохранить их реальную стоимость⁸.

Определение денег как института позволяет понять и *природу валютной ренты*, являющейся всего лишь следствием монополии банков на специфический актив, создаваемый не банками, а самим обществом, включая информационно-психологическое влияние последнего на индивида, его мораль, этику поведения. Новые нормы мотивации почти всегда *порождали* и свои приоритеты в отношении выбора того, что называют ликвидным материалом, классифицируемого известными агрегатами M1, M2, M3 и пр. Дж. Сорос в одной из своих работ отмечал: «...Финансовая гипотеза не должна быть истиной для того, чтобы быть прибыльной, достаточно, чтобы она стала обще-

⁸ См.: «Обозреватель» 17 декабря 2004. 7.

принятой. Но ложная гипотеза не может господствовать бесконечно долго... Деньги узурпировали роль подлинных ценностей» (*Сорос 1999, 24, 101*).

Еще более важный гносеологический эффект проявляется в объяснении *природы процента*. Ведь практически все проблемы в теории неоклассиков объясняются через ставку процента, которая, по их мнению, есть не что иное, как цена, регулирующая спрос и предложение денег. Однако данная теория не пытается высказаться относительно природы процента: а что это за явление и что за ним скрывается. Частично высказался на сей счет Дж. Кейнс: «...Норма процента в любое время, будучи вознаграждением за расставание с ликвидностью, есть мера нежелания со стороны тех, кто владеет деньгами, расставаться с непосредственным контролем над ними. Норма процента — это не «цена», уравнивающая спрос на ресурсы для инвестиции и готовность воздержаться от текущего потребления. Это «цена», которая уравнивает настойчивое желание удерживать богатство в форме наличных денег с находящимся в обращении количеством денег. Предпочтение ликвидности выступает как тенденция» (*Кейнс 1978, 159*).

Новый смысл, зафиксированный в современных деньгах, позволяет *процент определить как плату за реальное или возможное институциональное неравновесие, но в угоду денежному равновесию*. Содержание последнего заключается в элементарной выгоде денежного капитала даже в *ущерб общественным выгодам*. Ситуация последнего дает возможность не только перераспределять часть национального богатства через движение, обмен ликвидных материалов, но и извлекать *институциональную ренту (определенный ее вид)*, имеющую проявления доступа к власти, определенным благам, возможностям влияния на изменение социальной структуры и пр. Таким образом, институциональный фокус к современным деньгам принципиально изменяет представление обо всей сложившейся мир-системе, о ее тенденциях, противоречиях и ограничениях развития. Одно я познал за свою долгую жизнь, говорил в свое время А. Эйнштейн, что вся наша наука наивна и проста по сравнению с реальностью. Представляется, что эта самая реальность приведет в чувство экономистов, а вместе с ними и всех так называемых гуманитариев, чтобы отказаться от многих мифов, догм, которые накопились к текущему периоду, но которые все же навязываются обучающемуся молодому поколению и общественности. И чего здесь больше лукавства или заблуждений — трудно понять... Точнее — не трудно уже понять, как почти невозможно убедить и экономистов, и людей, принимающих политико-экономические решения, менеджеров в необходимости пересмотра этих догм и мифов.

Ликвидность современной финансовой системы была сконструирована искусственно (!). Ее создание определялось, конечно, какими-то целями, но не благими для общественной системы в целом. При этом можно читать весьма спорные теоремы о саморегулирующихся, эффективных и оптимизирующих рыночных стратегиях, о коллективном поведении инвесторов. Иначе и проще говоря, речь идет о *стадном чувстве*, поскольку устойчивость рынка целиком зависела от коллективных действий и ожиданий финансовых игроков. И, в конце концов, оба столпа так называемого бума ликвидности оказались непрочными, что и определило начало 2008 г. Идея же оптимизации рисков с помощью финансового инжиниринга была порочной уже в своей основе. Ведь невозможно совсем изъять риск из финансовой системы, ибо тогда финансовая система не будет «работать». *Риск — это душа финансового рынка, его философия* и институциональное поле деятельности.

Формирование каких то ликвидных рынков с помощью финансовых практик также оказалось бутафорией: скопление покупателей и продавцов может некоторое время перетасовывать долги туда и сюда, но поскольку сами активы никогда

не были вполне ликвидными, все эти действия не будут иметь долгосрочного эффекта. К тому же уже не рынок дает информацию обо всех процессах, а специфическая структура, которую можно назвать *Отделом капиталистического Госплана*. Это так называемые рейтинговые агентства, которые разрабатывают крайне сомнительные методики и затем определяют различные параметры деятельности компаний и состояние рынка вообще. Следовательно, нет механизма саморегулирования финансового рынка, о котором говорят теоретики, а посредниками выступают рейтинговые агентства, которые стали ключевыми структурами в создании и поддержании этой иллюзии ликвидности.

Институциональная ценность как субстанция современной социально-экономической системы. Любая наука имеет свою первооснову, свой атом, ген, клетку, молекулу, закладывающую не только методологическую основу познания своего объекта, но и тем самым определяющую *начало* своего предмета. И то, что современная экономическая наука в рамках доминирующего мейнстрима «потеряла» эту структурирующую субстанцию, свидетельствует о серьезных ее внутренних проблемах, ее разрешающих когнитивных способностях, перспективах развития. Конечно, можно говорить о цене, о равновесной цене, о равновесии в целом. Но, во-первых, цена — это категория лишь обмена. Во-вторых, она отражает поверхностный срез экономических явлений. В ней фиксируются всего лишь изменения пропорции, например, одного барреля нефти и количества долларов США без указания признаков, «объясняющих?!» парадокс данного феномена современности. В-третьих, объяснение цены какого-то товара другими ценами других товаров, что, как правило, используется, также не может являться удовлетворительным из-за возникающей, в конечном счете, элементарной логики «порочного круга». В-четвертых, использование спроса и предложения при объяснении цены на любой товар ограничено из-за того, что в их точке равновесия вопрос о субстанции цены оставался и остается по-прежнему неразрешенным. И, наконец, последнее. Существует огромный водораздел между методологией цены неоклассики и прикладными разработками этой проблемы, практикой ценообразования, формами и методами регулирования цен (*Шерер и Росс 2003, 336–422*). Иначе говоря, «экономисты-теоретики» неоклассической парадигмы живут в рамках своих абстрактных, но корпоративных догм, практики-хозяйственники же работают благодаря *своему* здравому смыслу, восходящему к конкретному бизнесу, а политики пытаются в своих поступках руководствоваться мало кому известными «общенародными и государственными интересами».

Эволюция хозяйственной жизни⁹ проистекает под противоречивым давлением политико-экономических интересов, создающих «экономическую энергию» и силу. Нормы и правила (формальные и неформальные) в этом процессе выступают ориентиром, мерой, ограничителем поведения и взаимоотношений политико-экономических игроков. Например, норма рентабельности указывает на степень доходности вложения капитала, регулируя развитие отраслей и фирм¹⁰, взаимоотношения между потребителями. Последние, жертвуя своими доходами, признавая тем самым какой-то доминирующий общественный вкус, приоритет на какой-то товар или услугу, определяют

⁹ Эволюция не всегда ведет к развитию особенно социально-экономическому и нравственно-этическому, духовному. Могут быть или количественные изменения, или же изменения в направлении регресса. Например, за исключением известных регионов и стран, во всех странах «цивилизованного рынка» наблюдается старение наций и сокращение населения, падение норм нравственности, терроризм.

¹⁰ На определенном этапе экономического развития норма рентабельности тождественна тому, что называют «объективным экономическим законом». Смысл экономической объективности заключается в необходимости расширенного воспроизводства, в котором находится реализация интересов всех участников системы данного процесса: собственника ресурсов, управленцев, наемных работников, потребителей.

при этом и меру необходимых издержек. Но понятие издержек для просто экономиста и институционального экономиста несет разный смысл. Если просто экономиста интересуют оплачиваемые внешние издержки по производству товаров и услуг, а «хорошего» экономиста — издержки и внутренние, рассчитываемые по особым методикам, то институциональный экономист обязан, кроме всего прочего, обратиться к *издержкам/полезности функционирования всей институциональной системы*. Эти совокупные издержки/полезность отражают стоимость, а, следовательно, и *эффективность функционирования определенной модели хозяйствования*, которой институты задают стратегическую генерацию и вместе с тем ограничения развития. Их кратко можно выразить формулой:

$$TC = PC + TrC + TrCi,$$

где TC — совокупные издержки,

PC — производственные издержки,

TrC — транзакционные издержки по товарным операциям,

$TrCi$ — транзакционные институциональные издержки, опосредуют институциональные транзакции реформы. Они включают не только издержки по ликвидации старых институтов, но и необходимые затраты по строительству новой институциональной системы. Институциональные транзакции являются условием и результатом реформ. Если будет перерыв и дискретность между ликвидированными старыми и формирующимися новыми институтами, то образовавшийся вакуум создаст отрицательный эффект хаоса и неопределенности. Это тот случай, когда возникает некооперированное поведение из-за отсутствия некой идеологии, признаваемой большинством и позволяющей одинаково понимать текущие и планировать с более четкой определенностью будущее поведение и возможные его сценарии. Это ситуация переходных периодов.

Здесь хотелось бы отметить в нарушение сложившихся традиций первичности спроса и предложения, что данные явления, а, следовательно, и категории, их отражающие, являются производными от институциональной среды, сложившихся социально-экономических отношений. Именно институты в определенной иерархии и субординации, задевая различные уровни интересов жителей страны, задают степень использования эффективности имеющихся ресурсов в стране. Вне институциональной среды категории «факторы производства» или «производственные возможности» не более как не до конца продуманные абстракции. Следовательно, институциональная среда не просто превращает технико-технологические возможности в действительность, но и выступает *исходным, базовым условием* определенной модели хозяйствования, создающей условия для дополнительного социально-экономического *эффекта*, называемого *институциональным доходом* (Ri). По существу это рентный доход, поскольку он напрямую чаще всего никак не связан с капитальными или же трудовыми затратами. Например, концерт по полезности для одного или, скажем, для пятисот человек, будет иметь разную *ценность*, хотя затраты будут постоянны. Та же система Интернет создает дополнительный полезный эффект с подключением каждого дополнительного его участника. Здесь предельный полезный эффект стремится к максимуму при стремлении к минимуму предельных издержек. Такого не может быть при производстве и потреблении обычных товаров.

Она, институциональная рента, кроме *субъективированных ценностных оценок* содержит элемент (большой или меньший по величине) *добавленной, вмененной стоимости*, создаваемой в стране. Таким образом, *институциональная ценность* вменяется обществу и индивидам в отдельности и ее связь с затратами имеет косвенный характер. Институциональная ценность (Vi) равна: $(Vi) = PC + TrC + TrCi + Ri$. Она

распадается на эти элементы, потому что она фиксирует *качественную целостность общества* или отдельного сообщества, группы. В конечном счете, именно данная норма, а это есть *общественная норма* поведения *всех участников* хозяйственной деятельности и в первую очередь четко выкристаллизованных, сложившихся элементов социально-классовой структуры, определяет допустимые пределы производственных (*PC*) и трансакционных издержек (*TrC*). Это же относится и к размеру распределяемых рентных доходов. В меньшей степени люди на рациональном уровне далеко не одинаково понимают суть институциональных изменений (*TrC*) и всех выгод (*Ri*), получаемых от этих изменений. Лозунг «движение — все, конечная цель — ничто» часто лежит в основе инициатив или мотивов участия в реформах. Но это для масс, для электората. Элита же, иницирующая реформы, почти всегда понимает, к чему она стремится. Ее целью является в какой-либо форме *институциональная рента*, которая выступает следствием разрушения старой системы норм и правил и построения таких новых «порядков», которые в той или иной степени обеспечат интерес не только реформаторов «первой волны», но и последующих ее участников. Обращение к истории любых системных преобразований без труда убедят скептиков в таком подходе.

Стоимость и институциональная ценность взаимосвязаны между собой. Институциональная ценность указывает на развитие социально-экономических процессов, динамику происходящих изменений. Но стоимость отражает меру физической жизнедеятельности человека или фирмы, производящей услуги. Однако по мере решения этих злободневных проблем диапазон витальных потребностей человека расширяется и углубляется. Возрастает значимость институционально-социально-психологических потребностей, которые значительно расширяют рыночный обмен, виртуально увеличивают богатства и ВВП. Естественно, начинает расти и объем ВВП за счет *процесса и* специфической экономики¹¹, увеличивающего субъективированную величину данного показателя. Статистика подтверждает структурные и валовые изменения. Поэтому институциональная ценность характеризует в некоторой степени меру качества жизнедеятельности человека, уход последнего в психологические переживания и эмоции.

Однако институциональные изменения сопровождаются не только трансакционными издержками, которые к тому же неодинаково распределяются между экономическими и политическими акторами. Как показывает современная практика, участники реформ, иницирующих данный процесс, как правило, извлекают *институциональную ренту*, имеющую политическую, экономическую, историческую или социальную формы. Итак, институциональная ценность — это в высшей мере субъективированные оценки потребляемой произведенной услуги, полезные качества которой формируются или в процессе коллективного пользования или же вследствие первоначально высокого общественного признания. В последующем эта высокая мера оценки, например, какой-то информации или услуги распространяется за счет потребления их других индивидов. Когда два индивида обмениваются, например, двумя яблоками, то яблок от этого больше не становится и в целом и у каждого в отдельности. Но когда тот же концерт смотрит не сто, а пятьсот человек, то общественная польза от этого возрастает. Так же происходит, если два индивида обмениваются, например, анекдотами, то, по крайней мере, каждый станет «богаче» на один анекдот. Конечно, эти примеры лишь в некоторой степени подчеркивают отличие «экономики материального производства» от «новой» «информационной экономики», которая нуждается в новом теоретическом разрешении. Сфера социально- и политико-экономической психологии только сейчас

¹¹ Современную экономику поэтому иногда называют процессной экономикой.

начинает приобретать определенное осмысление и значение. Об этом свидетельствует хотя бы факт присвоения Д. Каннеману и В. Смиту нобелевской премии за 2003 г. Это не значит, что ранее никто не занимался данной проблемой. Ситуация здесь несколько банальнее. «Добытые» знания об «информационной экономике» не всегда есть смысл распространять широко за пределы определенного круга лиц. Ведь определенный прогноз и где-то даже и подталкивание к определенному массовому поведению дает возможность извлекать через финансовые спекуляции и «игры» финансовые рентные доходы.

Параметры институциональной ценности вначале задает наука в целом и экономическая в частности. Последняя, например, своими теориями и «теориями» определяет рамки и содержание экономического мышления, а, следовательно, и поведения. Она может очередной моделью создать очередную финансовую пирамиду, спровоцировав «научными прогнозами» о росте рисков кризис. А в кризисе, как известно, одни проигрывают, и их большинство, а другие выигрывают. И их меньшинство. Сегодня так «работает» финансовая экономика. Именно последняя привносит доминирующую характеристику современной экономики. И от этого она, к сожалению, не становится «лучше» — устойчивой, производительной, благоприятно воздействующей на человека, который ее создал. Но, как говорится, на каждого мудреца ... Однако заметим, что финансовая сфера является лишь одной частью того, что относится к «информационной экономике», опирающейся на управляемую институциональную ценность. Но это область психологии и других наук, куда экономисты стараются по ряду причин не «влезать».

Еще раз отметим, что было две попытки построить единые теоретические системы: из категории *стоимости*, из категории *ценности*. За такими устремлениями была инициатива построения теоретической целостности и обеспокоенность за расчлененность знания, которое заложило основу для искажения общей сложной картины социально- и политико-экономического мира. Наука, — отмечал в свое время М. Планк, — представляет собой внутреннее единое целое. Ее разделение на отдельные области обусловлено не только природой вещей, сколько ограниченностью способностей человеческого познания. В действительности существует непрерывная цепь от физики и химии через биологию и антропологию к социальным наукам, цепь, которая ни в одном месте не может быть разорвана, разве лишь по произволу. Переходные этапы, которые, кстати сказать, преобладают в эволюции экономики и общества, оказываются наиболее уязвимыми с точки зрения адекватности восприятия происходящих в них процессов и формирования правильной экономической политики. И нынешняя системная реформа, охватившая не только *все стороны* социально-экономической жизни известных транзитивных государств, но и практически все государства мира, является тому ярким подтверждением. А от понимания природы денег, их роли и значения не только в экономике, но в жизни человека, общества целом зависит, по сути, и понимание всех происходящих социально-экономических процессов. Нельзя управление деньгами отдавать на откуп лишь банкирам, которые сегодня превзошли даже ростовщиков по своему устремлению к извлечению денежной ренты. М. Алле, например, для изменения этой ситуации и разрешения формируемой банками положения постоянной кризисности предлагает создать депозитные банки, кредитные и деловые банки. Речь идет о том, чтобы развести в Аристотелевском смысле экономику как хозяйство и хрематистику. Думается, все же равновесие действительное и в умах наступит. Но через Большой Кризис... Очередной и потрясающий, но осмысленный в обыденном и теоретическом сознании. Ведь время — не деньги, а жизнь. Деньги приходят и уходят, а жизнь только уходит. Т. Веблен о противоречии производственных

и денежных сфер заметил следующее: «Денежная деловитость в целом не совместима с производственной эффективностью» (*Веблен 1984*). И современная практика, к сожалению, подтверждает высказанное сто лет назад утверждение известного мудреца, о чем свидетельствуют не только показатели *эффективности воспроизводства, но и его структура, напряженность производственных отношений*. Но все-таки для этого необходимо снова ввести в научный оборот эти категории, потому что нет ничего практичнее хорошей теории.

ЛИТЕРАТУРА

- Аглиета М. и Орлеан А.* (2006). Деньги между насилием и доверием. М.
- Бродель Ф.* (1986). Структуры повседневности: возможное и невозможное. М.
- Веблен Т.* (1984). Теория праздного класса. М.
- Кейнс Дж.* (1978). Общая теория занятости, процента и денег. М.
- Кейнс Д.М.* (1993). Трактат о денежной реформе // Избранные произведения. М.
- Кругман П.* (2004). Великая ложь. М.
- Липов В.В.* (2008). Деньги как институт в институциональной структуре общества // Научные труды Донецкого технического университета. Серия: Экономическая. Донецк. Вып. 34–1.
- Лиэтар Б.А.* (2007). Будущее денег. М.
- Макконнелл К. и Брю С.* (1992). Экономикс. М. Т. 1.
- Маркс К. и Энгельс Ф.* Соч. Т. 13.
- Маркс К. и Энгельс Ф.* Соч. Т. 23.
- Маслоу А.* (1999). Новые рубежи человеческой природы. М.
- Мэнкью Н.Г.* (1999). Принципы экономики. СПб.
- Самуэльсон П.* (1964). Экономика. М.
- Сорос Дж.* (1999). Кризис мирового капитализма. М.
- Сорос Дж.* (2000). Новая глобальная финансовая архитектура // *Вопросы экономики*. № 12.
- Хайек Ф.А.* (1992). Пагубная самонадеянность. М.
- Чибриков Г.Г.* (1999). Взаимодействие финансовой системы и реального производства в современном мире // *Вестник МГУ*. Сер. 6. Экономика. № 6.
- Шерер Ф.М. и Росс Д.* (1997). Структура отраслевых рынков. М.
- Thurow, L.* (1996). The Future of Capitalism. N.Y.

КРАТКИЙ КУРС ИСТОРИИ ВКП(б) В КРИВОМ ЗЕРКАЛЕ ПАРТИЙНОЙ ПРОПАГАНДЫ

(МАТЕРИАЛЫ ЗАСЕДАНИЯ ПОЛИТБЮРО 11 И 12 ОКТЯБРЯ 1938 г.
КАК ИСТОРИЧЕСКИЙ ИСТОЧНИК)¹

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

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

Статья посвящена обсуждению «Краткого курса истории ВКП(б)» на заседании Политбюро ЦК ВКП(б) в октябре 1938 г. Раскрыты причины, побудившие Сталина переориентировать пропаганду на советскую интеллигенцию и переписать историю партии после большого террора 30-х гг. Показывается, как вместе с новой партией страна получила и новую историю партии, как обезличенная история становится удобным пьедесталом для создания культа личности Сталина. Выявляются сильные и слабые стороны партийной пропаганды в Советском Союзе, когда оборотной стороной тотального подчинения становится нарастающее отчуждение советских людей от официальной идеологии.

Ключевые слова: история ВКП(б); репрессии; интеллигенция; идеология; пропаганда.

The article is devoted to discussion of the «Short course in the history of the CPSU» at a meeting of the Political bureau of the CPSU in October 1938. The reasons that prompted Stalin to reorient propaganda for the Soviet intelligentsia and rewrite the history of the party after the Great Terror of 1930-ies come to light. The article presents how the country received a new history of the party with the new party, how impersonal history becomes usable base to create a personality cult of Stalin. Strengths and weaknesses of party propaganda in the Soviet Union are identified when the reverse side of a total subordination is the growing alienation of the Soviet people from the official ideology.

Keywords: history of the CPSU; repression; intelligentsia; ideology; propaganda.

Коды классификатора JEL: B24, P26.

11 и 12 октября 1938 г. состоялось заседание Политбюро ЦК ВКП(б) «По вопросу о постановке партийной пропаганды в печати в связи с выпуском «Краткой истории ВКП(б)». С основным докладом выступил А.А. Жданов. В прениях по докладу приняло участие 19 человек, которые представляли обкомы европейской части России (Воронежский, Горьковский, Ивановский, Калининский, Курский, Орловский, Смоленский,

¹ Статья представляет собой исправленный и дополненный вариант главы, впервые опубликованной на английском языке в монографии «The Lost Politburo Transcripts. From collective rule to Stalin's dictatorship. Edited by Paul Ku Gregory and Norman Naimark. (The Yale-Hoover series on Stalin, Stalinism, and the Cold War). Yale University Press. New Haven & L. 2008. 165–178. Это вклад в программу изучения политической экономики Советского Союза, подготовленный по гранту Института Гувера Стенфордского Университета. Я выражаю благодарность Полу Грегори и Юрию Латову за помощь и консультации при подготовке данной статьи.

Тульский, Ярославский и др.), а также Украину (Киевский и Харьковский обкомы) и Белоруссию.

Не часто заседания Политбюро посвящались таким, казалось бы, частным вопросам, как история ВКП(б). Однако постановка данного вопроса, как мы увидим, оказалась отнюдь не случайной. Так же как и не случайно было выбрано время, место и люди. Почему же именно во второй половине 30-х годов стало возможно и необходимо скорректировать известную многим участникам заседания историю партии? Для кого и зачем предназначался «Краткий курс истории ВКП(б)»? И вообще может ли дать такое кривое зеркало, каким была партийная пропаганда 30-х годов, мало-мальски правдивую информацию о положении дел в стране? Давайте попытаемся ответить на эти простые, но важные для понимания политической экономики сталинизма вопросы.

1. ПОЧЕМУ НЕОБХОДИМО БЫЛО ПЕРЕПИСАТЬ ИСТОРИЮ ВКП(Б)?

Хотя со своими главными противниками И.В. Сталин расправился еще в конце 20-х годов, физическое уничтожение ведущих действующих лиц этих «блоков» произошло лишь в конце 1936 — начале 1938 гг.

19–24 августа 1936 г. суд приговорил к расстрелу Г.Е. Зиновьева, Л.Б. Каменева и еще 14 человек. 10 января 1937 г. был расстрелян М.Н. Рютин² и его товарищи. 23–30 января 1937 г. расправились с членами так называемого «Параллельного антисоветского троцкистского центра» Г.Л. Пятаковым, Г.Я. Сокольниковым, К.Б. Радоком, Л.П. Серебрянниковым. 11 июня 1937 г. были расстреляны М.Н. Тухачевский, И.П. Уборевич, И.Э. Якир, В.М. Примаков, А.И. Егоров, Я.К. Берзин и другие высшие руководители Красной Армии. 2–13 марта 1938 г. наступила очередь «правотроцкистского блока»: были расстреляны Н.И. Бухарин, А.И. Рыков, Н.Н. Крестинский и еще 18 человек. Реальных участников и основных свидетелей истории Партии и Октябрьских событий 1917 г. не стало³. Поэтому наступило время для переписывания истории ВКП(б). Она понадобилась не только для того, чтобы оправдать ошибочную политику Политбюро в конце 20-х — начале 30-х гг., но и доказать, что она была единственно правильной. **Вместе с новой партией страна должна была получить и новую историю.**

Поэтому в конце лета — начале осени 1938 г. именно тогда, когда заканчивались массовые репрессии, миллионными тиражами начинает печататься «История Всесоюзной коммунистической партии (большевиков). Краткий курс». В Советском Союзе сразу было отпечатано 12 млн экземпляров на русском, 2 млн экземпляров на языках других народов СССР и свыше 600 тыс. на иностранных языках (*Бюффа 1990, 534*).

Задача его пропаганды усложнялась однако тем, что новую историю надо было преподать не только малограмотным рабочим и вчерашним люмпенам — крестьянам, но и нарождающейся советской интеллигенции, которая с ростом образовательного уровня была способна сама оценить достоинства и недостатки проводимой партией политики. Ей надо было навязать официальную точку зрения.

Меняющаяся объективная и субъективная реальность сделала необходимой изменение форм идеологической обработки масс. Проведение индустриализации и кол-

² М.Н. Рютин — недавний противник троцкистско-зиновьевского блока, последователь Н.И. Бухарина, автор капитального труда «Сталин и кризис пролетарской диктатуры», составитель платформы и организатор Союза марксистов-ленинцев. Считал, что Н.И. Бухарин был прав в вопросах экономической политики, а Л.Д. Троцкий — в разоблачениях внутрипартийного режима. М.Н. Рютин пришел к заключению, что «по своему объективному содержанию роль Сталина — это роль Азефа ВКП(б), пролетарской диктатуры и социалистического строительства». В сентябре 1932 г. требование Сталина о приговоре Рютина к смертной казни не было поддержано. Рютин был арестован, сослан и расстрелян лишь в 1937 г.

³ Фактически единственным исключением оставался в 1938 г. Л.Д. Троцкий. Однако он был далеко — в Мексике, где и его 20 августа 1940 г. настигла пуля наемного убийцы.

лективизации поставило в повестку дня переориентацию идеологической работы. В связи с ростом культурного уровня фабричных рабочих происходит сдвиг акцентов: поворот пропаганды от фабрично-заводских рабочих к интеллигенции. Если раньше пропаганда шла, главным образом, «к рабочим от станка», то теперь, считали руководители советского государства, «наша пропаганда должна быть обращена к нашим интеллектуальным кадрам, чего до сих пор не было» (*Стенограмма, с. 6*). Под кадрами понимали низший, средний и высший командный состав всего советского государственного аппарата, включая как отрасли материального производства, так и отрасли нематериальной сферы. (*Стенограмма, с. 18*)

В ходе огосударствления экономики начался новый виток бюрократизации. К власти приходит новое поколение государственных служащих. Повышение в обществе удельного веса служащих вызывает необходимость работы с ними. И.В. Сталин ставит задачу осуществить «большевизацию» этой категории работников. Не случайно А.А. Жданов в своем докладе прямо говорит о том, что «Краткий курс рассчитан, в первую очередь, на наши руководящие кадры, на кадры нашей советской интеллигенции» (*Стенограмма, с. 6*).

Более того, ставится задача проводить более широкую работу и с учащейся молодежью, которая рассматривается как резерв будущего командного состава страны и уже в ближайшее время будет участвовать в управлении государством. С 1928 по 1937 г. вузы и техникумы страны подготовили свыше 2 млн специалистов. К началу Великой отечественной войны в рядах советской интеллигенции насчитывалось уже более 9,6 млн человек, из которых 2,4 млн составляли специалисты с высшим и средним профессиональным образованием. Поэтому уже в 1934 г. появилось постановление ЦК КПСС «О преподавании гражданской истории в школах СССР», а в июне 1936 г. — постановление СНК СССР и ЦК ВКП(б) «О работе высших учебных заведений и руководстве высшей школой». Издание Краткого курса стало следующим шагом в этом направлении.

Задача усугублялась еще и тем, что следствием бесконечных чисток стало понижение образовательного уровня партийных работников. Масштабы репрессий в отдельных районах были настолько велики, что к управлению целыми областями пришли совершенно новые люди. На заседании, в частности, отмечалось, что на Орловщине 99% редакторов газет — новые кадры. (*Стенограмма, с. 25*)

Последствия репрессий 1930-х гг. привели к резкому понижению интеллектуального уровня партийных работников, что пришло в противоречие с задачами пропаганды официальной доктрины среди интеллигенции. Потеря кадров в конце 1920-х — начале 1930-х гг. обернулась проблемой резкого обновления руководящего состава.

Народ, крестьянство, рабочий класс, по мысли Сталина, нуждаются в руководстве. Руководить народом партия могла только через аппарат, а в аппарате, как полагал Сталин, оказалось много чуждых людей. «Завоевав народ, — говорил Сталин, — мы прозевали кадры. Этот факт надо признать и эту ошибку следует исправить. Как ее исправить?

Политической и теоретической подготовкой наших кадров и служащих. Служащие — это не рабочие от станка и не колхозники... Служащий — человек, рассуждающий головой, работающий интеллектом. Он хочет знать, в чем дело, ставит вопросы, путается, потому что политической подкованности у него нет, занимается делячеством, перегружает себя, у него отпадает охота заниматься своим марксистским воспитанием, своей большевизацией. И вот этот пробел мы должны восполнить.

Это начинается с издания Краткого курса истории» (*Стенограмма, с. 20*).

Высшее партийное руководство начинает осознавать противоречие между повышением культурного уровня рабочих и интеллигенции и низким уровнем партийных работников. На фоне относительно высокого образовательного уровня рабочих партийные пропагандисты часто выглядят питекантропами.

«Имеется много фактов, — говорил на заседании Политбюро заведующий партпропаганды Горьковского обкома ВКП(б) Трошин, — когда пропагандист имеет среднее образование или даже ниже среднего, а к нему приходит на консультацию инженер с высшим образованием, достаточно подготовленный и лучше пропагандиста разбирающийся в вопросах марксистско-ленинской теории. Он задает целый ряд серьезных вопросов, на которые тот ответить не может». (*Стенограмма, с. 8*)

«Ни один класс, — по мнению Сталина, — не может удержать власть и руководить государством, если он не сумеет создать своей собственной интеллигенции, то есть людей, которые отошли от физического труда и живут умственным трудом. Товарищ Хрущев думает, что он до сих пор остается рабочим, а между тем, он интеллигент (веселое оживление в зале)». (*Стенограмма, с. 18*).

Не случайно, что приведенный факт вызвал бурную реакцию среди партийных работников, так как Н.С. Хрущев, видимо, не отличался высоким интеллектом. Во всяком случае, он так и не получил высшее образование, хотя и учился в политехническом вузе в Донецке, который, однако, не окончил.

О низком интеллектуальном уровне пропагандистов свидетельствует тот факт, что в партийных организациях не могут найти специалистов по 4-й главе Краткого курса, где изложены (на чрезвычайно примитивном уровне!) азы диалектического и исторического материализма и неглубокая ленинская работа «Материализм и эмпириокритицизм». Эта «беда» является проблемой практически для всех партийных организаций и звучит рефреном на протяжении всего заседания! Хороши же были пропагандисты партии, не знавшие и не понимавшие теоретических основ марксизма-ленинизма! И это не рядовые члены, а заведующие отделами пропаганды целых областей и республик!

О низком культурном уровне пропагандистов свидетельствует и сама речь выступающих: фразы построены малограмотно, присутствуют многочисленные канцеляризмы, большинство не умеет просто и доходчиво говорить по-русски⁴. Не составляла исключения, видимо, и речь Сталина, которая «расшифровывается» в стенограмме отдельно.

«Уровень подготовки газетных работников, — говорил заведующий Отделом партпропаганды Воронежского обкома Шапошников, — очень низкий. Посылаются в школы редактора или зам. редакторов. Им устраивается диктант, так один из этих редакторов ухитрился сделать в небольшом диктанте до 40 ошибок». (*Стенограмма, с. 56*).

Тотальный террор привел к тому, что и без того не очень высокий уровень партийных работников понизился до предельно низкой черты. Возникла смертельная опасность для партократов — опасность потери руководящей роли партии в советском

⁴ Приведем в качестве примера лишь отдельные фразы:

- Партон (завотделом партпропаганды Смоленского обкома): «Как мы сейчас начали эту работу, какой план у нас намечился?.. Так что в этом плане наша мысль еще не работала» (*Стенограмма, с. 21*).
- Антропов (Орловский обком ВКП(б)): «Сейчас несомненно нужно крепко повернуться нашей печатни в сторону пропаганды...» (*Стенограмма, с. 25*).
- Пузин (завотделом печати Ярославского обкома ВКП(б)): «...Каждый из участников группы прочитает в течение месяца определенную сумму литературы... Я считаю, что у обкома должен быть создан такой кулак квалифицированных людей...» (*Стенограмма, с. 35*).

государстве, поэтому тотальный террор должен быть дополнен тотальным подчинением, о чем справедливо писал Карл-Август Виттфогель в «Восточном деспотизме» (Wittfogel 1957, 137).



Рис. 1. Три характерные черты восточного деспотизма (по К.-А. Виттфогелю)

В своей работе Виттфогель впервые обосновал три характерные черты, типичные для любого тоталитарного государства: тотальный террор — тотальное подчинение — тотальное одиночество (см. рис. 1). Однако, прежде чем раскрыть эти черты применительно к советскому обществу 30-х гг., кратко охарактеризуем, какие идеологические и организационные меры были предложены на октябрьском заседании Политбюро 1938 г. Попытаемся выяснить, что представлял собой «Краткий курс» как цель, средство и орудие партийной пропаганды.

2. В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЛАСЬ «НОВИЗНА» КРАТКОГО КУРСА?

В чем же заключалась идеологическая новизна «Краткого курса Истории ВКП(б)»? Она покоилась на двух китах: на стремлении переписать историю революции, понизив роль настоящих участников и повысив роль И.В. Сталина, и расстановке новых акцентов в самой истории партии.

Первая идея была реализована в повороте от ленинизма к Марксу-Энгельсу-Ленину-Сталину (Стенограмма, с. 16). Если до издания Краткого курса, главным образом, изучали ленинизм, то теперь повышается роль Маркса и Энгельса, к которым добавляется Сталин — главный автор истории ВКП(б). Последовательно проводится аналогия между Марксом и Энгельсом, с одной стороны, и Лениным и Сталиным — с другой. Подобно тому, как соратником Маркса был Энгельс, единственным, последовательным учеником Ленина оказался только Сталин. Все остальные, якобы, сошли с намеченного Лениным пути.

Поэтому следующим шагом является **обезличенная история**: роль всех личностей, кроме Ленина и Сталина, заметно принижается. Краткий курс становится инструментом социального дизайна по конструированию новой ментальности. Действительно, по Хофстеду, восточная ментальность отличается от западной высокой дистанцией власти и низким индивидуализмом⁵. В таком случае **деиндивидуализацию истории** партии можно трактовать:

- а) как стирание «героев», составлявших ранее промежуточную страту между «богами» и «простыми людьми», и
- б) как подчеркивание коллективности действий, где вообще нет места «героям» (за исключением «вождей»-небожителей).

С этой целью вместо конкретных исторических лиц делается акцент на абстрактных безликих идеях. Отвечая на критику, Сталин в своем выступлении говорит следующее: «Заявляют некоторые, что о лицах в «Кратком курсе» мало говорится. В нашем учебнике другой подход. ...История, заостренная на лицах, для воспитания на-

⁵ См. подробнее: Hofstede, G. (1994). *Cultures and Organizations (Software of the Mind)*. HarperCollins Publishers. Уточнение позиции по России см.: Hofstede, G. (2001). *Cultures Consequences: Intern Differences in Workrelated Values*. California.

ших кадров ничего не дает или дает очень мало, историю надо заострить на идеях» (*Стенограмма*, с. 17). **Обезличенная история становится удобным пьедесталом для возведения и идеологического обеспечения огромного** (сравнимого только с порождениями восточного деспотизма) **культа личности**. Однако в отличие от восточных монархий для обожествления Сталина в ход пускаются новые технологии обработки масс.

Одних идейных искажений, считает великий мастер политической интриги И.В. Сталин, явно недостаточно. Для того чтобы определенная система идей смогла играть роль официальной идеологии, требуется специально обученный аппарат, готовый и способный пропагандировать ее основные тезисы, верно и без искажений доносить главные идеи, последовательно отстаивать ее ортодоксальность или, как тогда говорили, чистоту марксистско-ленинского учения.

Сильной стороной И.В. Сталина и его ближайшего окружения всегда была организационная работа. Это четко улавливает его верный ученик А.А. Жданов, который говорит о необходимости построения жесткой вертикали обучения новому «Краткому курсу Истории ВКП(б)» всех сверху донизу (см. рис. 2).

Совещание вскрыло слабость и неподготовленность этого аппарата. Становится очевидной необходимость создания жесткой вертикально интегрированной и строго подчиненной центру системы подготовки и переподготовки кадров. Базовым элементом изучения «Краткого курса» становятся кружки, которые строго контролируются вышестоящими организациями. Реализации этой идеи служат и создание Высшей школы марксизма-ленинизма при ЦК ВКП(б) для подготовки и повышения квалификации партийных работников, а также замена ленинизма (как отдельного предмета) преподаванием истории партии в вузах. Усиливается цензура печати со стороны партийных организаций, журнал «Большевик» становится главным «теоретическим» оружием насаждения и охраны новой доктрины.



Рис. 2. Пирамидально-сегментарная структура управления партийной пропагандой в СССР в конце 1930-х гг.

Организационная сторона подкрепляется материальными стимулами. Этой цели служат высокие оклады партийных боссов. Все заведующие отделами партпропаганды обкомов ВКП(б), как выясняется на совещании, получали одинаково высокую зарплату — 800 руб.

Таким образом, создается единая система оболванивая масс. Она была позднее закреплена специальным Постановлением ЦК ВКП(б) от 14 ноября 1938 г. «О постановке партийной пропаганды в связи с выпуском «Краткого курса истории ВКП(б)». В нем четко и однозначно определялась цель этого издания: «...дать партии единое руководство по истории партии, руководство, представляющее официальное, проверенное ЦК ВКП(б) толкование основных вопросов истории ВКП(б) и марксизма-ленинизма, не допускающее никаких произвольных толкований»⁶. Книга объявлялась «энциклопедией основных знаний в области марксизма-ленинизма» и становилась официальной идеологией — догмой, изучение которой превращалось в обязательное занятие не только членов партии, но и беспартийных. Однако в ней, как и во всякой схоластической системе, оказывается, много изъянов. Познакомимся с ними подробнее.

3. «ДОБРОВОЛЬНО-ПРИНУДИТЕЛЬНЫЙ» ХАРАКТЕР ИЗУЧЕНИЯ КРАТКОГО КУРСА ИСТОРИИ ВКП(Б)

В этой обязательной системе обучения с самого начала доминировала погоня за количеством, а не за качеством. Обеспечить его можно было только принудительными мерами. Об этом открыто свидетельствуют многие участники совещания. «На кружки многие ходили по обязанности, — отмечает в своем выступлении Пузин. — Не хочется идти, но нельзя не идти. И когда на бюро обкома или на бюро райкома спрашивают отчет о пропаганде, всегда спрашивают не как, а сколько учился. Критиковали пропагандистскую работу тоже только с точки зрения количественного охвата» (*Стенограмма*, с. 32, см. также с. 40).

Однако этот количественный охват не может умереть в одночасье, и поэтому многие по-прежнему гордо докладывают о большом количестве мертворожденных кружков. Заведующий Отделом партпропаганды Ивановского обкома Мельцер, в частности, говорил: «У нас на первое июля было 2 800 кружков и 48 тысяч слушателей в них... В сельских организациях их было до 12 тысяч слушателей... Из общего числа слушателей членов партии 26 тысяч, кандидатов 6 900, сочувствующих 4 800, комсомольцев 3 300 и беспартийных 4 700. А в настоящее время по последним данным у нас в сети 104 тысячи человек и огромное количество беспартийных — беспартийных имеется 9 тысяч человек» (*Стенограмма*, с. 26).

Его не смущает даже тот факт, что всего лишь за 3 месяца, согласно спущенной свыше установке, загнали в кружки в два раза больше людей, чем было раньше, повысив отчетную цифру с 48 тыс. до 104 тыс. человек.

Аналогичная ситуация была и в Тульской области. «Исключительно на основе погони за охватом, выросла такая форма партийного просвещения, как вечерняя партийная школа — говорил на заседании Политбюро ЦК ВКП(б) заведующий Отделом пропаганды Тульского обкома Кузнецов. — В результате, из состава, набранного в начале организации школы, к концу второго года осталось 15–10%. В этой вечерней партийной школе можно было всю жизнь учиться и ничего не знать» (*Стенограмма*, с. 43).

И это характерно не только для отдельных вечерних школ, но и для целых областей в целом. В частности, тот же Кузнецов сообщает о том, что «в Тульской области имеется 40 районов, всего у нас имеется 1 600 кружков. Проработали 4–5 месяцев и 215 кружков рассыпаются, проработали еще 3–4 месяца, еще 140 кружков рассыпалось. И это происходит в обстановке, когда имеется директива и обкома, и райкомов, которая констатирует, что нет полного охвата, что не охвачено 30–40% коммунистов, а есть директива охватить всех» (*Стенограмма*, с. 41).

⁶ См.: КПСС в резолюциях. М.: Политиздат, 1953, ч. II. 859.



Рис. 3. Характерные черты тотального подчинения (по К.-А. Виттфогелю)

Не удивительно, что партийная принудилка вела к тому, что как минимум каждый пятый кружок рассыпался, едва начав существовать. И это вынужден был констатировать в своем отчетном докладе даже Жданов, отметив, что из существовавших в стране 73 тыс. кружков по истории партии (в которых в обязательном порядке обучалось свыше миллиона коммунистов!) 15 тыс. уже развалились. (*Стенограмма*, с. 5) Такая нежизнеспособность кружков была следствием их низкой эффективности, которая не в последнюю очередь была порождением низкого уровня руководителей. Это вынуждены были отмечать многие участники совещания, которых трудно заподозрить в клевете на советскую власть:

«Я был в Ярославле лет 10 тому назад и после учебы вновь приехал сюда, — говорил заведомо печати Ярославского обкома Пузин. — Здесь я встретил людей, с которыми когда-то работал и учился, мне бросилось в глаза, как мало выросли эти люди. Они все время ходили на кружки в течение длительного периода и очень мало от этих кружков получали...» (*Стенограмма*, с. 32).

«Большая часть кружков, — отмечал заведующий Отделом партийной пропаганды Киевского обкома Хоменко, — за учебный год доходила только до III–IV темы, а на следующий год начинала сначала» (*Стенограмма*, с. 11). Уж по истине «Шей да пори — не будет пустой поры»!

На самом деле «ларчик открывается довольно просто» — эти кружки, большей частью, существуют на принудительной основе, это понимают все участники совещания, начиная с И.В. Сталина, но только неохотно признаются в этом. Хотя внимательный читатель это может заметить без особого труда.

«Сталин: А как консультации организуют, добровольно или силой?

Антропов: Иногда добровольно, а иногда тащат консультанта силком. Но бывает, что люди ведут консультацию и добровольно (смех). Но в большинстве случаев на консультацию все-таки вытаскивают.

Молотов: В порядке экзамена» (*Стенограмма*, с. 26).

Характеризуя тотальное подчинение, К.-А. Виттфогель говорит о всеобщей зависимости. Она распространяется на всех: и на правителей, и на чиновников, и на работников, и сопровождает человека всю его жизнь. Главной добродетелью становится послушание. В таком обществе возникает ситуация, когда каждый человек руководствуется принципом «Бойся делать один» (см. рис. 3)⁷.

После великого террора, когда громили и левых, и правых уклонистов, «люди боятся, как бы не ошибиться», преподавая историю партии, поскольку такой «безобид-

⁷ Подробнее см.: Wittfogel, K.A. (1957). *Oriental Despotism. A Comparative Study of Total Power*. New Haven — London, Ch. 5.

ный» предмет может стоять им головы. Об этом прямо говорит заведомо пропаганды Калининского обкома Перепелкин. (*Стенограмма*, с. 29).

Не удивительно, что развивается догматизм, талмудизм и трусость, особенно ярко проявляющиеся в институтах красной профессуры, где шла подготовка партийных кадров и где многие успели выслужиться, донося друг на друга. Это отмечает и заведомо печати Ярославского обкома Пузин: «Такая трусость теоретической мысли, особенно в ИКП, была обычным явлением» (*Стенограмма*, с. 33).

Чтобы уйти от индивидуальной ответственности, во многих кружках происходили коллективные читки «Краткого курса истории ВКП (б)»! (*Стенограмма*, с. 29). В пропагандистской работе поэтому было сильно развито начетничество, что вынужден признать даже Жданов в своем докладе: «Иногда пропагандист задает вопросы и заставляет отвечать на них хором. В Вышнем Волочке пропагандист обращается к слушателям с вопросом — что дала дискуссия? Не отвечает никто. Тогда пропагандист продолжает: из этой дискуссии партия вышла что? Слушатели хором отвечают: более укрепленной (общий смех)» (*Стенограмма*, с. 5)⁸.



Рис. 4. Формы тотального подчинения (по К.-А. Виттфогелю)

В СССР складывается ситуация, когда «государство оказывается сильнее, чем общество»⁹. И для граждан остается только одно — тотальное одиночество (см. рис. 4). Личность раздваивается. Адаптируясь к жизни, человек вынужден не высовываться, постоянно ориентируясь на коллектив, вплоть до заучивания текстов из «Краткого курса ВКП(б)», как позднее в Китае люди заучивали фразы из цитатника Мао Цзэдуна. Подлинная жизнь начинается в узком семейном кругу, отчужденном от официальной среды. Только там люди могут честно и правдиво обсуждать животрепещущие проблемы. Такая раздвоенность человеческой личности становится оборотной стороной тотального подчинения, основы которого были заложены в 30-е годы.

ЛИТЕРАТУРА

Борфа Дж. (1990). История Советского Союза. В 2-х томах. М.: Международные отношения.

Всемирная история экономической мысли: В 6-ти томах. М.: Мысль, 1990. Т. 4.

Грегори П. (2006). Политическая экономия сталинизма. М.: РОССПЭН.

История России, с древнейших времен до начала XXI в. Под ред. А.Н. Сахарова. М.: АСТ: Астрель: Транзиткнига, 2006.

КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. 8-е изд-е. М.: Политиздат, 1970–1982, Т. 4–8.

⁸ В этих условиях даже Сталин понимает, что «надо обязательно допустить дискуссию, обсуждение (курсив мой — Р.Н.)» (*Стенограмма*, с. 27).

⁹ См.: Wittfogel, K.A. (1957). *Oriental Despotism. A Comparative Study of Total Power*. New Haven — London, Ch. 3.

Краткий курс Истории ВКП(б). М.: Госполитиздат, 1938. (http://www.lib.ru/DIALEKTIKA/kr_vkpb.txt).

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). М.: МОНФ, 2003.

Hofstede, G. (1994). *Cultures and Organizations (Software of the Mind)*. HarperCollins Publishers.

Hofstede, G. (2001). *Cultures Consequences: Intern Differences in Work-related Values*. California.

Wittfogel, K.A. (1957). *Oriental Despotism. A Comparative Study of Total Power*. New Haven. London.

КЛИМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОБЪЯСНЕНИЮ «РОССИЙСКОЙ ДРАМЫ», ИЛИ «ПРИВЕДИТЕ В ПОРЯДОК КЛИМАТ!»

(ПРЕДИСЛОВИЕ К ДИСКУССИИ)

ЛАТОВ ЮРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

*доктор социологических наук, кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник,
Научный центр Академии управления МВД России,
e-mail: latov@mail.ru*

Поскольку Россия является одной из стран догоняющего развития, постольку экономическую советологию/русологию правомерно рассматривать как особую разновидность Economics of Development — экономической теории (экономики) развития. Пока СССР/Россия презентовал себя как социалистическое общество — общество более высокой формации, в сравнении с капиталистическими странам, — идеологические различия скрывали принадлежность нашей страны к субпериферии современной мир-системы. Завершение «социалистического эксперимента» заставило россиян умерить мессианские претензии и осознать реальное место (увы, довольно скромное) нашей страны в современной мировой «табели о рангах».

Этому способствовала «российская драма»: по аналогии с «азиатской драмой» Г. Мюрдаля, можно сказать, что с начала 2000-х гг. (если не раньше) слаборазвитость России стала восприниматься не как быстро преодолемое зло, а как трагическая драма, центральными фигурами которой оказались российская нация и отечественная либеральная интеллигенция. После завершения основных социально-экономических реформ (приватизации, гашения высокой инфляции, возобновления экономического роста, ликвидации опасного внешнего долга, ликвидации сепаратистских угроз и достижения политической стабильности) обнаружилось, что экономика России не может обеспечить стабильно высоких темпов и, самое главное, современного качества экономического роста. Российская и зарубежная научная интеллигенция постепенно осознала глубину разрыва между западными обществами и Россией, однако выработать эффективную стратегию и тактику решения сложных практических проблем так пока и не удалось. Хотя подходов к их выработке предложено немало.

Если вспомнить типологию теорий экономики развития, предложенную Р.М. Нуреевым (*Нуреев 2008*), то каждому из направлений западной деvelopeмментологии 1950–2000-х можно найти более или менее приблизительные аналогии в транзитологии 1990–2000-х.

Кейнсианский подход, как известно, обращает приоритетное внимание на инициирование экономического роста путем обеспечения национальной экономики инвестиционными ресурсами. Этот подход имел большую популярность в 1990-е гг., когда главной проблемой считалась именно нехватка финансовых ресурсов (растущий внешний долг, утечка национальных капиталов, слабый приток иностранных инвестиций). В начале 2000-х гг. благодаря щедрому потоку «нефтерублей» финансовый вопрос

потерял остроту, однако полноценный «взлет» все же не состоялся. Самое главное, экономический рост России обернулся усилением сырьедобывающей специализации. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г. снова возникла идея своеобразного «большого толчка» за счет нарастающего притока иностранного капитала; поскольку через несколько месяцев после принятия этой Концепции «неожиданно» начался мировой экономический кризис, ее практическое значение оказалось не слишком большим.

Уже в конце 1990-х гг. в транзитологическом дискурсе начали активно звучать новые идеи, близкие к неоклассической парадигме экономики развития. Как известно, эта парадигма акцентирует внимание на гетерогенности (внутренней разнородности) экономики стран догоняющего развития и предлагает «переливать» ресурсы из архаичного сектора национальной экономики в современный сектор. Своеобразной разновидностью этого подхода стала обнародованная в 1998 г. концепция «виртуальной экономики» американских экономистов-русистов Клиффорда Гэдди и Барри Икеса. Они полагали, что экономика России расколота на эффективный сырьедобывающий сектор (прежде всего, добыча нефти и газа) и неэффективный сырьеперерабатывающий сектор (*Гедди и Икес 2001; Gaddy and Ickes 2002*). Бремя убыточных отраслей, которые не увеличивают, а уменьшают добавленную стоимость, — вот, по их мнению, причина неудач российских реформ.

Концепция «виртуальной экономики» вызвала оживленную дискуссию как за рубежом, так и среди российских обществоведов. Эта концепция требовала объяснить, зачем же постсоветское государство содержит заведомо убыточные отрасли. Поэтому в 2000-е гг. наблюдался постепенный переход к доминированию институциональных подходов — поиску тех «плохих правил игры» (формальных и неформальных), из-за которых не удастся создать эффективную модель российской экономики. Проявлением этой «институциональной революции» является, например, большая популярность в России идей Э. де Сото, по мнению которого главной причиной неудач стран догоняющего развития является слабая защита прав собственности.

Из четырех парадигм объяснения недоразвитости в постсоветской России слабее всего представлена леворадикальная парадигма, согласно которой наиболее важную роль в сохранении недоразвитости играют действия развитых стран. Как полагали Р. Пребиш, А. Эммануэль, И. Валлерстайн, С. Амин и другие левые интеллектуалы, развитые страны сознательно поддерживают такие «правила игры» в мировом хозяйстве, чтобы сохранять свои преимущества и тормозить появление новых сильных стран-конкурентов, а потому развивающимся странам надо «отгораживаться» от развитых. Точнее говоря, в российском дискурсе о причинах нашей отсталости этот подход представлен одновременно и очень слабо, и очень сильно. С одной стороны, нет числа разного рода «патриотическим» писаниям о том, что Запад патологически ненавидит Россию и постоянно строит ему зловещие козни во всех сферах, включая и экономику. С другой стороны, «спокойных» научных исследований, выполненных на основе леворадикальных подходов, довольно мало — кроме работ Бориса Кагарлицкого (*например, Кагарлицкий 2009*) трудно вспомнить что-то еще достаточно выразительное.

Своеобразной заменой «нормальным» леворадикальным теориям в России стали теории географического детерминизма. Самая знаменитая из них — это, безусловно, концепция Андрея Паршева, прославившегося книгой «Почему Россия не Америка» (*Паршев 2006*). Если все прочие научные изыскания о причинах российской недоразвитости проходили исключительно в кругу профессиональных обществоведов,

то эта рассчитанная на «широкую публику» работа А. Паршева, изданная впервые в 1999 г., стала заметным событием общественной жизни. Сходство концепции А. Паршева с леворадикальными теориями ярко видно в том, что он тоже считал принципиальной ошибкой курс на интеграцию России в мировое хозяйство и призывал к экономической автаркии. Критики А. Паршева доказывали, что издержки, обусловленные природными условиями, не играют существенной роли в современной экономике. Несмотря на многочисленные критические замечания в адрес «паршевой» концепции, в общественное сознание отечественных интеллектуалов прочно вошел тезис, что уникально холодный климат России препятствует созданию «нормальной» рыночной экономики. Влияние этих умонастроений на экономическую политику можно увидеть, например, в том усиленном внимании, которое в 2000-е гг. уделялось разработке различных аспектов национальной экономической безопасности, трактуемой главным образом как защищенность от внешних угроз.

В данном выпуске нашего журнала читателям предлагается серия статей, посвященных обсуждению книги американских экономистов-русистов Фионы Хилл и Клиффорда Гэдди «Сибирское бремя» (Хилл и Гэдди 2007). Чтобы правильно понимать место этой книги в длительной дискуссии транзитологов о путях развития российской экономики, надо помнить, что на языке оригинала она вышла в 2003 г. Многие ссылки в тексте этой книги на концепцию А.П. Паршева позволяют предположить, что Ф. Хилл и К. Гэдди писали ее как своего рода «неоклассический ответ» на «вызов русских патриотов».

Утверждения о пагубном влиянии «злых морозов» на развитие экономики России звучали уже в «Виртуальной экономики России». К. Гэдди и Б. Икес утверждали в той книге, что политика советской бюрократии, направленная на переселение людей на север и восток, а также планы промышленного развития этих регионов привели к тому, что Россия стала более «холодной», чем она была до революции, поэтому повышение жизнеспособности российской экономики «требует передвижения хозяйственной деятельности на запад и юг» (Gaddy and Ickes 2002, 234). В «Сибирском бремени» эти идеи получили более комплексное развитие. Если А.П. Паршев предлагал усиливать самодостаточность российской экономики, то Ф. Хилл и К. Гэдди, разделяя тезис об уникально «плохом» климате России, предлагают «привести его в порядок». Речь идет о том, чтобы снизить пагубное влияние холодного климата путем снижения экономической деятельности россиян в наиболее холодных регионах — прежде всего, в Сибири и на северных территориях.

Среди российских обществоведов книга Ф. Хилл и К. Гэдди вызвала очень противоречивую реакцию, во многом похожую на полемику вокруг «паршевой» концепции. Автор предисловия к «Сибирскому бремени» политолог А. Богатуров в восторге заявил, что, «написав свою книгу о России и ее сибирских регионах, Ф. Хилл и К. Гэдди, сами вряд ли то сознавая, оказались основоположниками новой субдисциплины — политической климатологии как науки об основах рациональной политики развития регионов всего мирового пояса особо сложных климатических условий...» (Хилл и Гэдди 2007, 6). Егор Гайдар в своем «Долгом времени» тоже ссылаясь на «Сибирское бремя» как на важный аргумент либеральной критики советской экономической системы (Гайдар 2005). Однако чаще отзывы имели критическую тональность — многих российских читателей шокировали как логические натяжки, так и многочисленные фактические неточности американских экономистов-русологов. Высказывалось даже мнение, что книгу Ф. Хилл и К. Гэдди следует оценивать не как научный труд, а совсем по «другому ведомству» — «как «пробный камень» в провокации, направленной на очередной раскол России, и проверку реакции научной

и политической общественности на реализацию губительных для России замыслов» (Соболева 2004).

На страницах нашего журнала в статьях трех авторов представлены три качественно разных подхода к оценке «Сибирского бремени». Если Т.Н. Михайлова, на чьи исследования отчасти опирались Ф. Хилл и К. Гэдди, дает их книге положительную оценку, то Ю.А. Зуляр резко критикует «русологов, пришедших с холода» (*само заглавие его статьи иронически обыгрывает название известного шпионского романа Джона Ле Карре*), а Л.А. Безруков стремится найти «золотую середину» между критикой и комплиментом. Читатель может сам решить, какой подход в этом «меню» ему больше нравится. Организаторы этой заочной дискуссии рекомендуют лишь обратить внимание на то, что фактически спор идет не столько по поводу влияния климата на экономику, сколько по поводу роли социально-экономических институтов («правил игры»), которые во многом определяют формы и характер этого влияния.

ЛИТЕРАТУРА

Гайдар Е. (2005). Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М.: Дело.

Гедди К. и Икес Б. (2001). Виртуальная экономика и экономическое возрождение России // *Экономические стратегии*. № 5–6. 46–53. (http://www.inesnet.ru/magazine/mag_archive/free/2001_05_06/ikes.htm).

Кагарлицкий Б. (2009). Периферийная империя: циклы русской истории. М.: Эксмо.

Нуреев Р.М. (2008). Экономика развития: модели становления рыночной экономики. 2-е изд. М.: НОРМА.

Паршев А.П. (2006). Почему Россия не Америка. Книга для тех, кто остается здесь. М.: АСТ, Астрель.

Соболева С.В. (2004). Чтобы Сибирь не обезлюдела // *Восток*. № 9. (http://www.situation.ru/app/j_art_564.htm).

Хилл Ф. и Гэдди К. (2007). Сибирское бремя. Просчеты советского планирования и будущее России. М.: Научно-образовательный форум по международным отношениям. (<http://www.obraforum.ru/Siberia.htm>).

Gaddy, C. and Ickes, B. (2002). *Russia's Virtual Economy*. Brookings Institution Press, 2002.

Hill, F. and Gaddy, C. (2003). *The Siberian Curse: How Communist Planners Left Russia Out in the Cold*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

ГЕОГРАФИЯ — НЕ СУДЬБА!

(КОММЕНТАРИИ К «СИБИРСКОМУ ПРОКЛЯТИЮ» Ф. ХИЛЛ И К. ГЭДДИ)

МИХАЙЛОВА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА,

Ph.D., доцент,
Российская экономическая школа,
e-mail: tmikhail@gmail.com

Обсуждаются выводы книги Ф. Хилл и К. Гэдди о перспективах развития восточных регионов России в свете теоретических моделей «новой» экономической географии, стилизованных фактов из истории пространственного развития разных стран и эмпирических исследований регионального развития в России и за рубежом. Теоретические модели предсказывают инертность в пространственной структуре экономики, что делает невозможным «исправление» советских ошибок в короткие сроки. Исследования последних 10 лет указывают на медленное «сжатие» экономического пространства в России и увеличивающееся межрегиональное неравенство. Международный опыт подсказывает, что эти процессы — часть долгосрочной тенденции.

Ключевые слова: экономическая география; региональное развитие; транспортная доступность; Россия; Сибирь.

The conclusions of the book by F. Hill and K. Gaddy about development prospects of eastern regions of Russia are discussed in the light of theoretical models of the «new» economic geography, the stylized facts from the history of the spatial development of various countries, and empirical studies of regional development in Russia and abroad. Theoretical models predict inertness in the spatial economy structure that makes impossible «correction» of the Soviet mistakes in the short term. The researches of last 10 years indicate the slow «compression» of the economic space in Russia and growing regional inequality. International experience suggests that these processes are the part of the long-term trends.

Keywords: economic geography; regional development; accessibility; Russia; Siberia.

Коды классификатора JEL: P25, R11, R12.

«Сибирское проклятие» американских экономистов-русологов Фионы Хилл и Клиффорда Гэдди — книга, которая изначально провоцировала дискуссию. И действительно, сразу после выхода этой книги в 2003 г. на английском языке среди российских обществоведов развернулась горячая дискуссия. Справедливы ли утверждения авторов о том, что Сибирь и Дальний Восток — не источник неисчерпаемых богатств, а бремя для российской экономики? Правда ли то, что Хилл и Гэдди выбрали из множества атрибутов российских регионов самый одиозный (низкую среднюю температуру января) и проигнорировали остальные факторы? Как без массовой миграции разрабатывались бы разнообразные природные ресурсы Сибири? Каковы рецепты региональной политики, и нужно ли «выселять» людей из Новосибирска? Это лишь некоторые вопросы из тех, которые активно обсуждались в ходе полемики вокруг «Сибирского бремени».

Я хочу изложить в своих заметках некоторые соображения о самых распространенных критических замечаниях в адрес «Сибирского бремени». По существу же речь

пойдет о том, что нового об экономической географии России мы узнали с момента выхода книги, и о процессах в пространственной эволюции российской экономики, которые мы наблюдаем в настоящее время.

О КЛИМАТЕ И ГЕОГРАФИИ

Одним из основных поводов для критики «Сибирского бремени» стало чрезмерное внимание авторов к фактору климата. Температура — лаконичный и удобный показатель, которым описываются характеристики местности. Но «сибирское проклятие» — не только в холоде.

Так уж сложилось в силу географических и исторических причин, что температура января в России коррелирует с целым рядом атрибутов. Холод коррелирует с географической долготой: зимы на тех же широтах становятся все холоднее, если двигаться с запада на восток. Точно так же с запада на восток падает транспортная доступность, увеличивается расстояние до столицы и крупных рынков (*Европы*), падает плотность населения, увеличиваются расстояния между городами, т.е. в среднем падает рыночный потенциал локаций. Самоочевидно, что при этом увеличиваются транспортные издержки. Близость сибирских городов к азиатским рынкам иллюзорна, и это понятно любому, кто видел карту Евразии в масштабе.

Правда, из правила «восточнее — значит недоступнее» есть исключения. Например, Норильск западнее Красноярска, но гораздо более оторван от «большой земли». Владивосток — самый восточный из крупных городов — это порт вблизи крупных рынков Азии. Но в среднем, холодные зимы на российской карте синонимичны с неудачным географическим положением, особенно с позиций современной экономики, когда географическая близость к природным ресурсам играет все меньшую роль, а близость к людям, рынкам, агломерациям — все большую.

Книга Хилл и Гэдди подробно говорит о климате, о неэффективности производства при низких температурах, требующих дополнительных затрат энергии. Как показывает международный опыт, с этими трудностями можно справиться, можно частично адаптироваться к холодному климату (хотя эта адаптация тоже требует средств). Но проблемы холодного климата — всего лишь часть всех недостатков ведения хозяйства в Сибири. Про влияние расстояний, изоляции, торговых издержек на региональное развитие можно написать еще одну книгу такого же размера. Аргументы Хилл и Гэдди были бы еще сильнее, если бы они так же подробно обсудили цену расстояния, издержки на создание транспортной и другой инфраструктуры на огромном слабо заселенном пространстве.

Если с точки зрения экономической эффективности восток страны непривлекателен, то стоит ожидать оттока производительных ресурсов в западные регионы после перехода к рыночной экономике. Что мы знаем о динамике инвестиций в постсоветское время?

Сошлюсь на данные исследования группы зарубежных экономистов (*Brown et al 2008*), которые проанализировали динамику входа новых предприятий и закрытия старых на региональных рынках России. Их подробные данные (с географической disaggregation до уровня района) позволили рассортировать локации по степени транспортной доступности. Результаты показывают, что фирмы создаются и имеют больше шансов выжить в течение 5–10 лет преимущественно в регионах с высоким рыночным потенциалом (доступом к рынкам). Изолированные и труднодоступные малочисленные регионы теряют бизнес. Нефтяные регионы Западной Сибири — частый пример успешного развития — имеют довольно высокий рыночный потенциал, как за счет

собственных высоких доходов, а следовательно, спроса, так и за счет близости к более густонаселенному Уралу.

Итак, действительно, малое расстояние до рынков — важный благоприятный фактор для регионального роста. Неутешительный вывод в том, что к сожалению, сократить эффективное расстояние до рынков (даже путем массовых инвестиций в транспорт) очень сложно.

Еще один пункт критики: почему авторы уделили столько внимания зимним температурам, и проигнорировали летние? Ведь лето на юге Сибири жаркое, не хуже европейского. Ответ также быстро находится на карте изотерм — июльские линии равной температуры в России проходят вдоль параллелей. Таким образом, переселяя людей с запада на восток, мы практически не меняем средневзвешенную температуру (ТНД — «температуру на душу населения») июля. Переезд из европейской части страны в Сибирь не даст и экономии на охлаждении летом.

Климат юга Сибири внешне похож на климат Великих Равнин США и Канады. Интересно, что в конце XIX — начале XX вв. развитие этих регионов шло по похожему сценарию: строительство трансконтинентальной железной дороги подхлестнуло массовую миграцию сельского населения на плодородные земли, население резко выросло. Но затем в США и Канаде по мере того, как с технологическим развитием и структурными сдвигами в экономике доля занятых в сельском хозяйстве сокращалась в течение всего XX в., Великие Равнины теряли свою долю в населении. Промышленность и сервисы концентрировались у торговых путей, океанских берегов. В СССР же, в условиях ограниченной внешней торговли и плановой экономики, преимущества портов и внешнеторговых транспортных узлов не реализовывались. Вместо них промышленность и люди пришли в сибирские города.

О РЕСУРСАХ И МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

Немало копий сломано по поводу освоения природных ресурсов за Уралом. Часто встречаются утверждения, что даже если не было бы плановой экономики в СССР, возможно, люди все равно выбирали бы переселение в восточную часть страны? Действительно, богатства недр должны притягивать экономическую активность и в рыночной экономике. Если добыча ресурсов выгодна, фирмы ее начнут. А значит, будут созданы рабочие места, приедут люди. В свою очередь, они создадут спрос на товары и услуги, запустят механизм агломерационных экстерналий, когда множество экономически мелких агентов выбирают местоположение ближе к другим таким же агентам. Возможно ли, что Сибирь вовсе не перенаселена по сравнению с гипотетической рыночной экономикой, что массовая миграция на восток случилась бы и без воздействия советской системы, движимая чисто рыночными механизмами?

В попытке ответить на этот вопрос я написала в Университете штата Пенсильвания и в 2004 г. защитила на степень Ph. D. диссертацию (Mikhailova 2004), расчеты из которой цитируют в своей книге Хилл и Гэдди. Идея была довольно проста и основана на методе аналогии. Как известно, по природно-климатическим условиям наиболее похожей на Россию является Канада. Поэтому сначала я проследила, как менялась пространственная структура экономики Канады в течение XX в. в зависимости от различных географических и инфраструктурных факторов (природных ресурсов, дорог, климата), и описала эти процессы системой уравнений. Затем, имея модель поведения канадской нации, можно было применить ее к российским начальным условиям и региональным характеристикам и посмотреть, как могла бы развиваться Россия. За начальную точку отсчета был взят 1910 г. — незадолго до Октябрьской револю-

ции. Таким образом, мы учитываем российскую историю и географию, расположение природных ресурсов и инфраструктурные проекты, которые были построены и до, и в течение советского периода, но применяем к ним «канадское» поведение людей.

Результатом этих расчетов и стала цифра в 16 млн «лишних» людей, цитируемая авторами «Сибирского проклятия». Иными словами, при «канадской модели поведения» российская нация построила бы за Уралом все те же дороги, заводы добывающей промышленности, электростанции, шахты, что и СССР, но обошлась бы на 35% меньшим количеством трудовых ресурсов. Сальдо миграции в Сибирь в XX в. в этой гипотетической экономике все равно было бы положительным, просто несколько скромнее.

О ГОРОДАХ СИБИРИ

Прямое следствие агломерационных экстерналий (т.е. привлекательности густонаселенных территорий для бизнеса и работников) — стабильность агломераций. Другими словами, динамика развития регионов и городов зависит от их предыстории. Если по каким-либо причинам крупный город возник в определенном месте (представьте, к примеру, Новосибирск), то даже если первоначальные причины, приведшие к концентрации людей в этом месте, исчезнут, то город продолжит существовать и развиваться. Масса экономических агентов, которые живут, работают и потребляют в данной локации, создает рыночный потенциал, и за счет него город остается экономически привлекательным.

Обратная сторона этого механизма в том, что, однажды закрепившись, неэффективное распределение ресурсов по территории страны становится стабильным в долгосрочной перспективе. Ученые исследуя динамику населения в Японии, выяснили, что города очень устойчивы даже к таким серьезным внешним шокам, как ядерная бомбардировка (*Davis and Weinstein 2001*). Шок трансформационной рецессии 1990-х гг. тем более недостаточен, чтобы кардинально изменить пространственную структуру экономики России.

Поэтому согласны мы или не согласны с аргументами Ф. Хилл и К. Гэдди о неэффективности создания сибирских городов, массовой волны миграции из них не будет. Новосибирцы совершенно правы, защищая свой город¹. Новосибирск действительно имеет шанс еще долгое-долгое время быть технологическим и научным центром азиатской части России. Но причины этого не в благоприятном географическом положении города, а в зависимости от предшествующего развития — в наследии советской модели регионального развития.

СЖАТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

«Сибирское проклятие», напомним, впервые издано в 2003 г., а, значит, написана книга была в самом начале 2000-х гг. на основе материалов, собранных в 1990-е. На сегодняшний день многое успело измениться. Главное, мы получили возможность пронаблюдать в реальности, какой же вектор приняли изменения пространственной структуры экономики России.

Самый смелый вывод авторов книги — «Россия должна сжаться» — собрал немало гневной критики. Но критика эта, по моему мнению, в большей степени направлена мимо цели.

Разумеется, даже если мы верим в неэффективность советского способа освоения востока России, вопрос: «Что же делать теперь с этим неэффективным наследием?»

¹ См. в связи с этим, например, послесловие С.В. Казанцева к статье (*Мельникова 2004*).

далеко не легок. Вовсе не факт, что оптимальным поведением является «теперь вернуть все назад». Любые программы переселения людей из неблагоприятных районов требуют нового анализа затрат и выгод. Вряд ли масштабные программы переселения имеют хоть какой-то шанс. Гипотетический пример Хилл и Гэдди про переселение полумиллиона человек из Новосибирска и про проблемы сжимающихся городов был нужен, чтобы «от противного» иллюстрировать практическую невозможность и экономическую нецелесообразность такого мероприятия.

Напротив, за последние 10 лет не было практически никакого участия государства в стимуляции миграции внутри России. Вместо этого мы наблюдаем медленную, но верную работу «невидимой руки рынка». Наиболее активная часть людей меняют место жительства, следуя экономическим возможностям. И Россия медленно-медленно «сжимается», как и предсказывали авторы книги. Патриотов России, которые воспринимают «Сибирское бремя» как призыв «бросить» Сибирь, следует успокоить: конечно, *сжимается не территория*. Происходит *сжатие экономического пространства* — концентрация экономической деятельности и населения в крупных агломерациях.

Процесс географической концентрации экономической активности — вовсе не уникальное свойство современной России. Наоборот, многие страны прошли и проходят сейчас через эту стадию. Теоретические модели «новой» экономической географии, начиная с (*Krugman 1991*), говорят, что при примитивных и дорогих технологиях транспорта, экономическая деятельность будет располагаться более равномерно, чтобы каждый регион мог обеспечивать собственное потребление, не завися от международной или межрегиональной торговли. По мере развития транспорта, глобализации, снятия других торговых барьеров, концентрация производства нарастает. В то же время структурные сдвиги в экономике уменьшают долю аграрного сектора и увеличивают долю промышленности, а затем и сервисной сферы. Производители спешат использовать выгоду от масштаба — производство и люди переезжают в крупные города, периферия начинает потреблять товар, завезенный из центра. Только при дальнейшем уменьшении транспортных расходов производительность труда, доходы и уровень жизни на периферии догоняют показатели «центра».

Мы наблюдаем этот процесс на уровне стран снова и снова, и для различных индустрий: со времен промышленной революции в Европе, до послевоенного «японского чуда», до современного Китая и азиатских «тигров». Такие же процессы происходят и внутри стран: крупные (чаще, портовые) города становятся «точками роста», притягивают людей и фирмы, и только значительно позже благосостояние «центра» распространяется и на периферийные регионы. Франция (*Combes, Lafourcade, Thisse and Toutain 2008*) уже прошла через период возрастающего регионального неравенства, и сейчас там уже происходит выравнивание регионов. В то же время многие развивающиеся страны и страны среднего достатка еще находятся на стадии концентрации (*World Development Report 2009*).

Смею предположить, что «сжатие» России — такая же часть глобального процесса пространственного развития. Различие в том, что Россия после распада СССР и перехода к рыночной экономике окунулась в этот процесс с другими начальными данными. Сухие цифры говорят, что российское население сейчас — одно из самых «средоточенных» географически. Это верно, даже если сравнивать Россию только со территориально крупными странами типа США, Канады или Бразилии (*Campante&Do 2009*). Можно поддерживать или отрицать аргументы Хилл и Гэдди о том, что советская система иррационально переселила людей в Сибирь. Ясно одно: миграция из европейской части страны в слабонаселенные регионы востока уменьшала простран-

ственную концентрацию населения. А значит, процесс обратной концентрации будет дольше и, скорее всего, болезненней.

Исследования (Луговой, Дашкеев, Мазаев, Фомченко, Поляков и Хехт 2007) динамики регионального продукта в России в 1998–2004 не находят безусловной сходимости российских регионов. Условная сходимость с поправкой на пространственные эффекты наблюдается, но ее скорость очень мала. Схожие результаты получены (Минаева 2009) путем оценки динамической панели ВРП за 1997–2006 г. Другими словами, неравенство между регионами России в настоящее время не уменьшается. Есть слабый эффект от соседства: регионы, близкие к растущим, начинают к ним подтягиваться, но очень медленно. Простые сравнения дисперсии региональных показателей за последние годы скорее указывают на расхожимость. Страна стоит перед проблемой увеличивающегося неравенства в экономическом положении регионов, и, следовательно, в уровне жизни людей.

Как же сгладить межрегиональную дифференциацию уровня жизни? Мировой опыт подсказывает (*World Development Report 2009*), что в этих условиях меры по развитию экономики, поддержки инвестиций в периферийных регионах не дают результата в долгосрочной перспективе. Лучшая региональная политика — стремиться поддерживать уровень жизни людей в бедных регионах, в том числе и мерами, помогающими добровольной миграции. Разумеется, без обсуждения ясно, что легких рецептов не существует и что прикладная региональная политика имеет шансы тогда, когда в ее основе лежат серьезные исследования.

* * *

В заключение хочется отметить главную, на мой взгляд, ценность «Сибирского проклятия». Книга жестко критикует стереотипы в подходе к региональной политике в России. На протяжении веков территориальное расширение государства Российского было главной стратегической целью отношений между центром и периферией. В эпоху аграрной экономики этот подход был оправдан. Но в настоящее время как никогда ясно, что геополитическое могущество страны зависит не от территории как таковой, а от экономической мощи. Идеология региональной политики должна повернуться от заботы о регионах, как о территориальных единицах, от самооценности территории, к заботе о людях, независимо от выбранного места жительства, об общем уровне экономического благосостояния россиян и об экономическом развитии страны как единого целого.

ЛИТЕРАТУРА

Луговой О., Дашкеев В., Мазаев И., Фомченко Д., Поляков Е. и Хехт А. (2007). Экономико-географические и институциональные аспекты экономического роста в регионах. М.: ИЭПП.

Мельникова Л.В. (2004). Освоение Сибири. Ревнивый взгляд из-за рубежа // ЭКО. № 8.

Минаева О.О. (2009). Сходимость российских регионов: влияние миграции. РЭШ. Магистерская диссертация.

Brown, David & Fay, Marianne & V. Lall, Somik & Gun Wang, Hyoung & Felkner, John, (2008). Death of distance? Economic implications of infrastructure improvement in Russia. EIB Papers 10/2008. European Investment Bank. Economic and Financial Studies.

Campanante, Filipe R. & Quoc-Anh Do, (2009). A Centered Index of Spatial Concentration: Axiomatic Approach with an Application to Population and Capital Cities. Working Papers 02/2009. Singapore Management University. School of Economics.

Combes, Pierre-Philippe & Miren Lafourcade & Jacques-François Thisse & Jean-Claude Toutain, (2008). The rise and fall of spatial inequalities in France: A long-run perspective. PSE Working Papers 2008/54. PSE (Ecole normale supérieure).

Davis, D.R. and Weinstein, D.E. (2002). Bones, Bombs, and Break Points: The Geography of Economic Activity // *American Economic Review*. American Economic Association. vol. 92 (5). 1269–1289. December.

Krugman, P.R. (1991). Increasing returns and economic geography // *Journal of Political Economy*. 99. 483–99.

Mikhailova, T.N. (2004). Essays on Russian economic geography: measuring spatial inefficiency.

World Development Report (2009). Reshaping Economic Geography. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

(http://etda.libraries.psu.edu/theses/approved/WorldWideFiles/ETD-619MikhailovaThesis_final.pdf).

СИБИРСКИЙ ХОЛОД И ЭКОНОМИКА РОССИИ

БЕЗРУКОВ ЛЕОНИД АЛЕКСЕЕВИЧ,

доктор географических наук,
заведующий лабораторией георесурсоведения
и политической географии,
Институт географии им. В.Б. Сочавы СО РАН
e-mail: bezrukov@irigs.irk.ru

Дан критический анализ содержащихся в книге Ф. Хилл и К. Гэдди основных выводов о влиянии сурового сибирского климата на экономику России. Их несостоятельность установлена с помощью применения количественных оценок, показывающих реальное положение дел с индустриализацией Сибири, эффективностью и доходностью ее экономики, расселенческими процессами на постсоветском этапе.

Ключевые слова: суровость климата; «холодные» города; эффективность экономики; индустриализация Сибири; переселение населения.

A critical analysis is made of a number of main conclusions contained in the book of F. Hill and C. Gaddy about the influence of the Siberian climate on the economy of Russia. The unsoundness of their conclusions is demonstrated by using quantitative assessments showing the actual state of affairs as regards the industrialization of Siberia, the efficiency and profitability of its economy, and the resettlement processes at the post-Soviet stage.

Keywords: climate severity; «cold» cities; economic efficiency; industrialization of Siberia; population resettlement.

Коды классификатора JEL: B52, N30, Z13.

СУТЬ КОНЦЕПЦИИ Ф. ХИЛЛ И К. ГЭДДИ

Книга сотрудников Института Брукинга в Вашингтоне Фионы Хилл и Клиффорда Гэдди, опубликованная на английском языке еще в 2003 г. под названием «Сибирское проклятие: как коммунистическое планирование забросило Россию в холод» (Hill and Gaddy 2003), наделала много шума как на Западе, так и в России (см., например, рецензии и интервью (Дерлугьян 2004, 76, 78; Замятин 2005, 324–332; Кокшаров 2004; Мельникова 2004, 99–119). Выйдя из печати на русском языке в 2007 г. под названием «Сибирское бремя. Просчеты советского планирования и будущее России» (Хилл и Гэдди 2007) и став доступнее широкому кругу российских читателей, эта работа вызвала новую волну интереса. Близкая к ней по замыслу книга А.П. Паршева «Почему Россия не Америка» (Паршев 2000) произвела на рубеже 1990–2000-х гг. такой же ажиотаж.

Неподдельный интерес общественности к этим книгам заключается, видимо, в предлагаемом ими свежем концептуальном подходе к осмыслению российских экономических процессов. Дело в том, что всем уже основательно «приелись» изложенные в различных «экономиксах» так называемые «классические» законы экономики. Они, как оказалось, не описывают всей сложности реальных экономических процессов,

поскольку не учитывают географические особенности конкретных стран и регионов. Здесь же сделана неординарная попытка проанализировать (в сравнении с другими крупными государствами мира) влияние на специфику российской экономики географических факторов, прежде всего природно-климатических.

Сложности реформирования экономики России и других стран закономерно привлекли пристальное внимание целого ряда крупных ученых к оценке роли географических факторов в экономическом развитии. Достаточно назвать вместе с рассматриваемой работой Ф. Хилл и К. Гэдди фундаментальный труд «География и экономическое развитие» известных американских экономистов под руководством Дж. Сакса (*Gallup, Sachs and Mellenger 1999*). В теоретическом плане подобные работы позволяют постепенно преодолевать сложившееся в науке и обществе индифферентное и даже критическое отношение к географическому детерминизму. Еще более важны такие исследования в практическом отношении, так как они поднимают малоизученную и многими профессиональными экономистами и управленцами даже не осознаваемую проблему. Суть ее состоит в том, что присущие России географические особенности и ограничения оказывают весьма ощутимое влияние на эффективность национальной экономики и на возможности ее равноправного подключения к мировому рынку. Лишь в последние годы внимание к этой проблеме несколько усилилось, в том числе и со стороны отечественных экономико-географов (*Безруков 2008; Гладкий 2006; Пилисов 2009; Трейвиш 2009*).

Книга Ф. Хилл и К. Гэдди посвящена оценке роли Сибири в советской и российской экономике. В основе авторской концепции лежит поиск взаимосвязей между природно-климатическими условиями России и ее экономическим развитием. При этом красной нитью через всю книгу проводится тезис о том, что огромные холодные пространства Сибири являются тяжелым бременем для отечественной экономики и сильно тормозят ее рост. Доказательство этого тезиса складывается из двух следующих основных частей: 1) измерение российского холода; 2) оценка затрат экономики, связанных с влиянием холода.

Первая часть доказательства вызывает только признательность за попытку количественного измерения российского холода с учетом распределения населения по территории страны. Предложенный оригинальный показатель «температура на душу населения» (ТДН) рассчитан на основе средних январских температур, взвешенных относительно численности населения. С помощью показателя ТДН проведен содержательный сравнительный анализ температуры как на уровне стран (*Россия, Канада, США, Швеция и др.*), так и на уровне отдельных городов и их совокупностей. Строгим «языком цифр» выявлен столетний тренд смещения населения России в холодные глубины Евразии (и соответственно рост ТДН), диаметрально противоположный мировым тенденциям сдвига населения в теплые и преимущественно приморские районы.

В то же время вторая часть доказательства представляется весьма спорной. Определение цены холода по двум составляющим — «прямым» затратам (ущерб производственной деятельности в отраслях экономики, ухудшение здоровья людей и рост смертности) и «косвенным» («адаптационным») затратам (дополнительные расходы на отопление, заработную плату и т.д.) — осуществлено применительно к США. Непосредственный же перенос соотношений, полученных на примере другой страны, на Россию без учета ее специфики вызывает большие вопросы и выглядит совершенно не корректным.

Авторы сами понимают сложность подобных сравнений, указывая на две проблемы. Первая из них заключается в несопоставимости рассматриваемых национальных экономик по показателю соотношения между валовыми затратами на адаптацию к хо-

лоду и эффективностью принимаемых мер. Вторая проблема вытекает из совершенно различного диапазона температур в США и России, исходя из которого следует производить оценку затрат для этих стран. Тем не менее, несмотря на отсутствие должной доказательной базы, в книге декларируются малообоснованные суждения о том, что издержки в Сибири в 4 раза выше, чем в европейской части страны, а дополнительный «налог на холод», выплачиваемый Россией, приближается к 2,25–3% ВВП в год.

Основные выводы и рекомендации авторов заключаются в следующем: индустриализация Сибири была огромной ошибкой советского планирования; в современных рыночных условиях ее освоение излишне затратно и экономически неэффективно, причем расходы на дотации восточным регионам «съедают» подавляющую часть потенциального роста российской экономики; из Зауралья в европейскую часть страны требуется переселить от 10 до 15,7 млн «избыточного» населения. Попробуем дать комментарии названным выводам и рекомендациям, применяя при этом не голословные субъективные, а строгие количественные оценки.

ОБ ОШИБОЧНОСТИ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ СИБИРИ

Ф. Хилл и К. Гэдди трактуют индустриализацию и массовое заселение Сибири в основном как результат функционирования советской плановой экономики. Между тем идея приоритетного хозяйственного развития восточных макрорегионов страны — Сибири, Урала и Поволжья — возникла еще в дореволюционное время, будучи основана на глубоком анализе недостатков в территориальной организации общества Российской империи в начале XX в. Дело в том, что поражающая европейско-азиатская асимметрия в размещении хозяйства и населения имела весьма значительные негативные последствия для развития национального хозяйства и формирования емкого внутреннего рынка. Основная часть демоэкономического потенциала располагалась в западной половине европейской части страны, а уже восточнее Волги не было почти ни одного крупного города (за исключением недавно присоединенных среднеазиатских городов). Размещение промышленного производства в макрорегиональном отношении (*Промышленный центр, Прибалтика, Новороссия, Донбасс*) не соответствовало распределению наиболее значимых природных ресурсов (*Сибирь, Урал, Туркестан*). Узость сложившейся территориальной базы индустрии сдерживала общеэкономический рост.

Из названных предпосылок логически вытекали прогнозные гипотезы макрорегиональных хозяйственно-расселенческих сдвигов, разработанные в первой четверти XX в. тремя русскими исследователями (причем каждым самостоятельно) — Д.И. Менделеевым (1904–1906 гг.), В.П. Семеновым-Тянь-Шанским (1915 г.), П.Н. Савицким (1920–1925 гг.). По их замыслу, освоение богатых природных ресурсов Урала, Сибири, Дальнего Востока и Туркестана позволяло обеспечить относительную самодостаточность хозяйства России (*Менделеев 2002; Савицкий 1997*). К тому же геополитическая обстановка настоятельно требовала коренного повышения уровня населенности и освоенности восточной части страны (*Менделеев 1995; Семенов-Тянь-Шанский 1996, 593–616*). Разработанный сценарий предусматривал на будущие десятилетия неуклонное смещение центров населения и хозяйства Российской империи на восток к ее географическому центру, располагающемуся в Сибири (*Менделеев 2002*). Этот сдвиг предполагалось осуществлять способом создания новых «культурно-экономических колонизационных баз» на обширном пространстве между Волгой и Енисеем, которое призвано было стать «коренным» в российском государстве (*Семенов-Тянь-Шанский 1996, 593–616*).

В практическом отношении экономическая роль Зауралья стала усиливаться еще в предреволюционные годы в связи с завершением сооружения Транссиба и направленностью сюда поддерживаемого государством массового переселенческого движения. В советский период идея «сдвига производительных сил на восток» проходила «красной нитью» через все важнейшие проекты и планы развития и размещения народного хозяйства СССР. Следовательно, индустриализация Сибири — это вовсе не отдельный «утопический» проект советского планирования, а стратегическое направление общезкономической политики России, исходящее из ее ключевых национально-государственных интересов и географической специфики вне зависимости от смены общественных формаций.

По мнению Ф. Хилл и К. Гэдди, освоение Сибири в советский период шло на основе принципов плановой, а не рыночной экономики, т.е. не лучшим путем, учитывая излишний акцент на тяжелую промышленность. Однако, во-первых, вся централизованная советская экономика со времен ГОЭЛРО развивалась на основе плановых принципов, и их дееспособность применительно к Сибири доказана самой жизнью. Во-вторых, упор на тяжелую промышленность был неизбежен в условиях относительной закрытости советского экономического пространства. Сама же эта закрытость была вынужденной, а вовсе не санкционированной Госпланом, поскольку СССР в 20–40-е гг. XX в. находился в недружественном кольце государств капиталистического лагеря. Именно тогда в соответствии с логикой выживания сложилась модель в общих чертах самодостаточного и отчасти автаркического положения экономики страны в системе мирового хозяйства, та модель, которая объективно опиралась на собственные ресурсы и, прежде всего, на богатые природные ресурсы Сибири и Урала.

Спорными также представляются тезисы авторов о том, что при освоении Сибири плановая экономика исходила из необходимости «равномерного развития», а во главу угла ставилось размещение отраслей и производств высокой трудоемкости. «Равномерность размещения» производительных сил в общем-то никогда не понималась буквально. Сибирь осваивалась не вся сразу, а как раз выборочно, в наиболее благоприятных для этого местах и преимущественно на основе формирования мощных территориально-производственных комплексов (ТПК) на относительно компактной территории. С учетом ограниченности трудовых ресурсов и изобилия высокоэффективных топливно-энергетических богатств установка делалась на развитие в первую очередь энергоемких производств малой трудоемкости.

В результате сибирская промышленность локализована сейчас в сравнительно небольшом числе городов и районов, главным образом в пределах ТПК. Анализ и картографирование таких ключевых показателей, как объемы промышленной продукции и строительных работ, позволили делимитировать основные растущие индустриальные ареалы и наметить на их основе контуры современных ТПК (Безруков 2008). На начало XXI в. речь можно вести о существовании в пределах Сибири десяти ТПК внутриобластного ранга различной мощности и степени «зрелости». К ним относятся следующие комплексы: Северо-Тюменский (Надым-Пуровский), Среднеобский, Кузбасский, Норильский, Центрально-Красноярский (Канско-Ачинский), Саянский, Братско-Усть-Илимский, Иркутско-Черемховский, Западно-Якутский (Мирнинский), Южно-Якутский. По нашим подсчетам (Безруков 2008), доля этих десяти ТПК, занимающих всего 12,7% площади Сибири, в ее основных экономических показателях (объемы промышленной продукции, экспорта и бюджетных доходов) составляет в настоящее время 85–95%. Благодаря повышенной электровооруженности труда, его производительность в промышленности сибирских комплексов в 4,3 раза выше аналогичного общероссийского показателя. Следовательно, нет никаких веских оснований

говорить о фронтальном освоении, равномерном размещении производительных сил и неэффективности сибирской экономики.

Совершенно не ясно поэтому, в чем Ф. Хилл и К. Гэдди видят ошибочность индустриализации Сибири? Наоборот, происходившую в течение XX в. индустриализацию восточных районов можно по праву считать реализацией жизненно важных национально-государственных интересов страны как в экономическом, так и геополитическом отношении. Благодаря освоению глубинных «ресурсных» районов, народно-хозяйственный комплекс Советского Союза сложился в основном самодостаточным, что гарантировало социалистической стране независимость от ведущих капиталистических держав. В годы Великой Отечественной войны в значительной мере за счет накопленного экономического потенциала малоуязвимых для неприятеля восточных территорий и эвакуации туда предприятий с запада СССР выстоял и одержал победу над Германией. В послевоенные десятилетия ресурсы глубинных районов, в первую очередь Сибири, Урала и Поволжья, служили важнейшей материально-производственной основой превращения страны во вторую в мире супердержаву.

О СВЕРХЗАТРАТНОСТИ И НЕЭФФЕКТИВНОСТИ СИБИРСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ДОТАЦИОННОСТИ СИБИРИ

В связи с суровым климатом и огромными расстояниями затраты на производство и жизнеобеспечение в Сибири действительно выше, чем в европейской части России. Но, конечно, в целом никак ни вчетверо, как уверяют Ф. Хилл и К. Гэдди. Следует учитывать, что Сибирь крайне неоднородна в природном и экономическом отношении. Нельзя «приписывать» всей ее территории экстремальные показатели, характерные лишь для Дальнего Севера. Обширная отечественная литература в области региональной экономики и экономической географии, посвященная оценке влияния природных условий и факторов на дифференциацию затрат производства по регионам страны, всегда особо отмечала резкое удорожание продукции и проживания при переходе от Главной полосы расселения к Ближнему и особенно к Дальнему Северу.

Территория юга Сибири вдоль Транссиба вполне пригодна для нормальной жизнедеятельности, и по крайней мере, для Главной полосы расселения разница рассматриваемых затрат между азиатской и европейскими частями страны не слишком велика. Это подтверждается, например, сравнением современных средних розничных цен на потребительские товары повседневного спроса, прежде всего на отечественные продукты питания (*Безруков 2008*). По ряду видов продукции восточные районы имеют даже преимущества — так, зона самых низких тарифов на электроэнергию сформировалась именно в Восточной Сибири на базе мощного Ангара-Енисейского каскада ГЭС.

Об эффективности сибирской экономики лучше судить не по затратам, а по балансу доходов и расходов и конечному вкладу в экономику страны. Доля Сибири, включая Тюменскую область на западе и Республику Саха (*Якутию*) на востоке, в численности населения России в 2002 г. составляла 16,8%, объеме промышленной продукции — 21,2%, экспорте — 28,6%, доходах бюджетной системы — 26,2%. Это означает, что даже по официальным статистическим данным вклад макрорегиона в экономику страны в 1,3 — 1,6 раза больше его доли в населении.

Однако размеры основных экономических показателей на самом деле сильно занижены вследствие учета значительной их части по месту регистрации (обычно в Москве или Санкт-Петербурге) головных офисов вертикально-интегрированных компаний, контролирующих сибирские предприятия. Так, на долю Москвы приходится свыше 50% экспорта топливно-энергетических ресурсов России, тогда как у главного

ее нефтедобывающего региона — Ханты-Мансийского округа — статистикой фиксируется только 7,5% экспорта этих ресурсов. Занижение объемов промышленной продукции, экспорта и доходов субъектов Федерации осуществляется за счет широкого применения толлинговых и процессинговых схем производства, механизма трансфертных цен, перерегистрации основных фондов за пределами регионов-производителей, внутрикорпоративного перераспределения выручки и прибыли, использования внешних и внутренних оффшоров и т.д. Общие масштабы этих искажений огромны: по нашим расчетам (Безруков 2009, 11–19), в 2002 г. истинная доля Сибири в объеме промышленной продукции, экспорта и бюджетных доходов достигала соответственно 39, 66 и 48%, т.е. указанные показатели занижены официальной статистикой в 1,8–2,3 раза. Из этих соотношений следует, что в расчете на 1 жителя Сибирь дает больше, чем страна в целом, промышленной продукции — в 2,3 раза, экспорта — в 3,9 раза, бюджетных доходов — в 2,9 раза.

Выходит, что очень значительная часть финансовых ресурсов, имеющих сибирское «происхождение», минует бюджетные системы самих регионов Сибири, распределяясь сразу между федеральным бюджетом, бюджетом Москвы (или Санкт-Петербурга) и финансово-промышленными группами, контролирующими базовые предприятия макрорегиона. С учетом искусственного занижения сибирских доходов разница между финансовыми потоками, уходящими из макрорегиона в центр и поступающими оттуда в виде трансфертов, достигает десятикратной величины (Безруков 2008; Безруков 2009, 11–19). Общий объем трансфертов, выделяемый из федерального бюджета на всю Сибирь, был в начале 2000-х гг. меньше чистой прибыли каждой из крупных компаний, эксплуатирующих сибирские ресурсы (Газпром, ЛУКОЙЛ, Роснефть, ТНК-ВР, Сибнефть, Норильский никель, Сургутнефтегаз, РУСАЛ, Алроса и др.).

Таким образом, промышленность Сибири и прежде всего ее мощных ТПК характеризуется в действительности высокой эффективностью, «перевешивающей» влияние удорожающих сибирских условий — сурового климата и глубинного макроположения. Поэтому индустриальные сибирские регионы фактически являются крупнейшими или крупными донорами федерального бюджета, а Сибирь в целом финансово самодостаточна. Представления же о дотационности и «нерентабельности» макрорегиона явно некомпетентны, поскольку в последние десятилетия именно Сибирь является главным валютным «цехом» страны, поддерживая относительную стабильность всей национальной экономики.

ОБ «ИЗЛИШКАХ» НАСЕЛЕНИЯ СИБИРИ И ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА И НЕОБХОДИМОСТИ ИХ ПЕРЕСЕЛЕНИЯ В ЕВРОПЕЙСКУЮ ЧАСТЬ СТРАНЫ

После прочтения книги возникает вопрос, как все же появляется величина «излишков» населения Сибири и Дальнего Востока, равная 10–15,7 млн человек? Ссылка авторов на то, что данная цифра получена «по разным подсчетам», звучит не слишком убедительно. Сразу же появляются закономерные вопросы: какие это конкретно подсчеты, что положено в их основу, какие факторы учтены и т.д.? Но никакого сколь-нибудь внятного обоснования «избыткам» населения восточных районов найти не удается.

Если следовать утверждению авторов, то получается, что из 29,4 млн российских граждан, проживающих в настоящее время за Уралом, «лишним» будет каждый третий или каждый второй. Правда, даже сами авторы понимают полную абсурдность рекомендаций по переселению миллионов россиян в более теплые районы страны. Известно, с какими трудностями и затратами столкнулось организованное в плановом порядке переселение жителей всего лишь нескольких северных посел-

ков на юг. Массовое переселение сибиряков и дальневосточников в европейскую часть страны не только совершенно нереально с финансово-экономической точки зрения, но и крайне нежелательно по геополитическим и военно-стратегическим соображениям, а также по этническим, культурно-психологическим, медицинским и прочим причинам.

На наш взгляд, следует поддержать позицию ведущих сибирских ученых (*Селиверстов 2008, 194–224*) в том, что значительные экономические потери связаны не с «перенаселением» макрорегиона, а как раз, наоборот, с недоразвитием в освоенной полосе вдоль Транссиба и в прилегающих районах крупных комплексов перерабатывающих производств, т.е. вторых и третьих «этажей» индустрии. Ориентация на глубокую переработку здесь сырья и топлива предполагает закрепление населения и привлечение новых трудовых ресурсов. Частично эта проблема может быть решена за счет миграции из северных районов. Вместе с тем подход к ней должен быть не догматическим, а научно обоснованным и дифференцированным (выборочным, а не массовым) в зависимости от функций и места тех или иных районов и пунктов в хозяйственно-расселенческих структурах, типа освоенности и т.д. Если отток населения из некоторых монофункциональных промышленных пунктов, входящих в состав очаговых (относительно автономных) структур, является менее болезненным для функционирования соответствующих районов, то нарушение сети местных опорных центров способно привести к дезорганизации систем жизнеобеспечения огромных территорий Севера.

Как ответить на вопрос о том, куда могут переехать и чем будут заниматься представители коренных малочисленных народов Севера, адаптированные к своей среде обитания и занятые в традиционных отраслях хозяйства (природопользования)? Возможно ли переселение на «материк» жителей тех опорных городских и сельских поселений, которые выполняют необходимый набор функций местных центров (транспортно-коммуникационных, управленческих, культурных, медицинского и бытового обслуживания и др.) и играют исключительно важную роль в жизнеобеспечении населения на громадных территориях? Нужно обязательно учитывать, что в таких центрах в составе специалистов, особенно высшей квалификации, представители аборигенных народов находятся в меньшинстве, поэтому массовый выезд оттуда русского и другого некоренного населения ставит под удар основные отрасли местной экономики и системы жизнеобеспечения целых районов. Между тем с властью всех уровней никто пока не снимал ответственность за судьбы коренных малочисленных народов. Общая же численность сибирских аборигенов довольно внушительна и достигает 1,5 млн человек, что почти в 25 раз превышает численность канадских индейцев и эскимосов. Поэтому в Сибири, особенно в зоне разреженного и очагового освоения, с более широких государственных позиций важнее будет не «выбраковка» и ликвидация «неперспективных» предприятий, городов и районов, а наоборот, максимальное сохранение и укрепление существующей сети опорных поселений и коммуникаций.

Актуальность подхода, нацеленного на сбережение и увеличение демографического потенциала сибирских районов, включая отчасти и северные, во многом определяется также необходимостью реализации здесь ряда стратегических программ и проектов, исключительно важных для страны и в экономическом, и в геополитическом плане. Уже сейчас попытки освоения зоны БАМа наталкиваются на определенную нехватку людских ресурсов. Резкая убыль населения арктических районов Сибири способна крайне осложнить решение проблемы возрождения Северного морского пути. Согласно утвержденной «Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года», в Сибири в ближайшие десятилетия должны

быть построены тысячи километров новых железных дорог, что потребует мощного притока трудовых ресурсов.

В рассматриваемой книге необходимость «сжатия» освоенного пространства Сибири вытекает из якобы ее нерационального массового заселения, разбросанности жителей на бескрайних просторах и т.д. Но на самом деле подавляющая часть населения макрорегиона сосредоточена на его юге в пределах Главной полосы расселения. Эффект такой концентрации количественно можно выразить следующим образом. Все девять ведущих городских центров Сибири с численностью населения свыше 500 тыс. человек — Новосибирск, Омск, Красноярск, Барнаул, Иркутск, Тюмень, Новокузнецк, Кемерово и Томск — располагаются сейчас в пределах относительно неширокой широтной полосы, ориентированной в общем направлении вдоль Транссиба. В этой полосе очень рельефно выделяется компактное «обско-томское» ядро из сближенных между собой западносибирских городов — Новосибирска и Барнаула на Оби, Новокузнецка, Кемерово и Томска на Томи. Такое сгущенное полосовидное распределение сети главных опорных центров с довольно компактным ядром означает их сближение в целях экономии расстояний в каркасе расселения, или имплозию.

Сравним фактические расстояния ближайшего соседства ведущих центров с определенными по формуле О.К. Кудрявцева (*Кудрявцев 1985*) их теоретическими расстояниями, которые были бы при условии равномерного распределения городов. Наши расчеты показывают (*Безруков 2008*), что в сложившемся каркасе расселения фактические расстояния короче теоретических в 3,1 раза. Сокращение расстояний в каркасе более чем в три раза означает такое же уменьшение протяженности транспортной сети и работы транспорта (грузооборота), т.е. сближение главных сибирских центров между собой дает огромный экономический эффект. Эффективность адаптированной к условиям Сибири системы городов в значительной мере опровергает суждения о нерациональности системы расселения макрорегиона в целом.

Ф. Хилл и К. Гэдди считают, что в рыночных условиях будет неизбежным смещение населения Сибири в теплые районы страны. Действительно, за 20 последних лет с 1989 по 2009 гг. численность населения макрорегиона уменьшилась на 5,4%, т.е. заметнее, чем России в целом (на 3,5%). Проверим, какую роль в этом процессе играет фактор суровости климата (холода), осуществив данную операцию на примере ведущих городов Сибири.

Некоторые исследователи считают (*Пивоваров 1997, 114–124*), что с начала 1990-х гг. наметилась отчетливая тенденция сокращения населения главных сибирских городов. Однако подобные утверждения базируются на анализе искаженной информации, содержащейся в последней советской переписи 1989 г. В этой переписи людность наиболее значительных сибирских городов, включая Новосибирск, Красноярск, Иркутск, Томск и др., была преднамеренно завышена на численность населения приписанных к ним закрытых городов. Когда же в 1995 г. эта «шапка-невидимка» без каких-либо разъяснений была снята, то без видимых причин население почти каждого крупного города Сибири уменьшилось сразу на 30–45 тыс. человек, что привело к формально отрицательной динамике численности их населения на постсоветском этапе.

Если учесть реальную, а не искаженную людность городов, то окажется, что подавляющая часть ведущих сибирских центров находилась в данное время в стабильном или растущем демографическом состоянии. Так, с 1989 по 2009 гг. из 16 республиканских, краевых, областных и окружных центров Сибири людность увеличилась в 12 раз, т.е. в абсолютном их большинстве. Уменьшение численности населения отмечено всего лишь в четырех региональных центрах, причем в двух из них оно не вышло за пределы 1–2%. Согласно нашим подсчетам, за два последних десятилетия общая

численность населения «региональных столиц» выросла на 318 тыс. человек, или на 8,3%, что говорит о сохраняющейся их притягательности и о непрекращающемся процессе стягивания сюда населения и хозяйственной жизни.

Если переход к рыночным условиям не изменил общего тренда роста главных сибирских городов, то, может быть, фактор суровости климата сказался на разнице в их динамике? Между тем, как это ни парадоксально, на постсоветском этапе наиболее высокие темпы роста численности населения наблюдались, по нашим подсчетам, именно в самых «холодных» региональных центрах — Ханты-Мансийске (на 112%), Якутске (41,2%), Салехарде (31,2%) и Кызыле (27,1%). Приведенный пример наглядно показывает ошибочность излишней абсолютизации одного фактора — суровости климата, влияние которого в данном случае полностью перекрывается действием других более мощных факторов.

Для всех региональных центров Сибири исключительно важны факторы удачного расположения относительно транспортных магистралей, выполнения отлаженных транспортно-распределительных функций, наличия весомого инфраструктурного потенциала. Кроме того, на постсоветском этапе указанные города усилили свой административный и финансово-экономический потенциал, мобильно реструктурировали хозяйственные комплексы и интенсифицировали малый бизнес и торговлю. Более быстрый рост самых «холодных» сибирских городов объясним еще и действием следующих дополнительных факторов: сравнительным «процветанием» экспортоориентированных нефтегазовых округов севера Тюменской области (*Ханты-Мансийск и Салехард*), процессами этнической консолидации и продолжающейся урбанизации в условиях увеличения численности коренного населения (*Якутск и Кызыл*).

Можно привести еще и пример соседнего с Сибирью Казахстана, в котором столица была перенесена в 1997 г. из Алма-Аты, находящейся в южной части страны, на север в Астану (бывший Целиноград). Несмотря на то, что средняя температура января в Астане (–15,0 °C) почти на 10 град. ниже, чем в Алма-Ате (–5,4 °C), и не намного выше, чем в близлежащем сибирском Омске (–16,9 °C), новая столица продемонстрировала поистине стремительный рост. Всего лишь за 15 лет с 1996 по 2010 гг. людность Астаны увеличилась с 270 до 709 тыс. человек, т.е. в 2,6 раза. Это еще раз говорит о том, что климатические условия (по крайней мере, в известных пределах) не играют решающей роли в экономическом и демографическом развитии городов и районов.

ПРИМЕРЫ ДРУГИХ НЕТОЧНОСТЕЙ И НЕСТЫКОВОК

Высказав свое мнение по поводу ключевых выводов и рекомендаций книги, хотелось бы заметить, что в ней имеются и другие отдельные неточности, логические нестыковки, предвзятые надуманные положения. Приведем несколько подобных примеров.

В книге говорится, что в Российской империи третьим по численности населения городом после двух столиц была Одесса. На самом деле, согласно данным первой Всеобщей переписи населения империи 1897 г. (*Менделеев 2002*), Одесса (404 тыс. человек) находилась на четвертом месте после Санкт-Петербурга (1265), Москвы (1039) и Варшавы (684). Видимо, авторы по каким-то соображениям, возможно политическим, не учли Варшаву — но, как известно, подавляющая часть Польши с Варшавой входила до революции 1917 г. в состав России.

Чересчур прямолинейным и отчасти явно надуманным выглядит сравнение динамики роста американского Дулута и российской Перми. Авторы считают, что числен-

ность населения Дулута в условиях рынка стабилизировалась из-за холодного климата, тогда как Пермь в результате «насаждения» оборонной промышленности в советский период бурно развивалась. В действительности же рост Дулута остановился вследствие истощения прилегающих к нему богатых месторождений железных руд. В то же время агломерация Миннеаполиса, находящаяся всего лишь в 200 км к югу от Дулута, т.е. в близких климатических условиях, достигла сейчас численности населения в 2,4 млн человек (для сравнения: людность Перми всего лишь около 1 млн человек). Холодный климат вовсе не помешал Миннеаполису стать в начале XXI в. 14-й по численности населения агломерацией США, превосходящей, кстати, крупнейшие агломерации теплой Флориды — Майами (2,2 млн человек) и Тампу (2,0).

Определенная логическая нестыковка в авторской позиции видится в том случае, если рассматривать проблему связи природно-климатических условий и распределения населения на более широком международном фоне. Тот факт, что население Канады «прижато» к югу (к границе с США), вовсе не означает, что на юге Манитобы и Саскачевана теплее, чем на юге Западной Сибири. Центр Манитобы — Виннипег — характеризуется почти теми же январскими температурами, что и Новосибирск. Однако применительно к Канаде никаких рекомендаций по переселению в более теплые районы мы не видим. Зачем же тогда надо переселять жителей южной части Сибири — Омска, Новосибирска, Красноярска, Иркутска и др.? Или канадцы более «морозоустойчивы» по сравнению с сибиряками?

Ни одна из крупнейших стран мира не стремится освободиться от своих территорий с экстремальными природными условиями. Дело обстоит как раз наоборот. Отметим четко выраженную и строго последовательную политико-правовую позицию той же Канады по ограничению иностранного судоходства в прибрежных арктических водах с целью укрепления своего суверенитета над бескрайними территориями и акваториями Севера (*Овлащенко 2007, 104–117*). Между тем, как известно, Северо-Западный морской проход канадской Арктики имеет намного более сложные ледовые условия, чем трасса Северного морского пути вдоль российского побережья.

Показателен в данном отношении и пример Австралии, имеющей ту же плотность населения, что и Сибирь — 2,6 человека на 1 км². Австралия не только недавно проложила через свои безлюдные пустыни первую трансконтинентальную железную дорогу, связавшую север и юг страны (*Дарвин–Аделаида*), но и предъявила претензии на огромную часть, казалось бы, безжизненной Антарктиды.

Отдавая должное американским авторам за разработку актуальной для России проблематики, нужно все же отметить, что, на наш взгляд, они существенно «перебирают» в своем географическом детерминизме. У читателей может создаться впечатление о фатальном влиянии сурового климата Сибири на эффективность отечественной экономики. Между тем сила воздействия климата на хозяйство и жизнедеятельность исторически изменчива и зависит от уровня развития общества, от возможностей познания этого фактора и нейтрализации его негативного влияния. В развитом индустриальном и постиндустриальном обществе непосредственная зависимость производственной деятельности и жизни людей от климатических условий существенно ослабевает. Сами же авторы пишут о том, что усовершенствованная система адаптации канадцев к северному климату позволяет им стабильно заниматься своим делом при любой погоде. Как было показано выше, рентабельная работа большинства предприятий Сибири также наглядно свидетельствует об отсутствии фатального влияния сурового климата на эффективность и развитие экономики.

Более того, анализируя проблему связи природно-климатических условий и социально-экономического развития на глобальном уровне, можно прийти к выводам,

диаметрально противоположным тем, которые сделали авторы рассматриваемой книги. Как известно, в современной научной литературе большую популярность получило геоэкономическое деление мира на «Север» (мировой центр, или «золотой миллиард» планеты) и «Юг» (развивающиеся страны периферии и полупериферии), которые резко различаются между собой по уровню доходов, экономической мощи, качеству жизни населения. При сравнении расположения стран по широте с их ключевыми социально-экономическими показателями (размер душевого ВВП, ожидаемая продолжительность жизни, уровень автомобилизации и др.) обнаруживается, что с продвижением к северу и югу от экватора указанные показатели коренным образом улучшаются. При этом наилучшие значения показателей отмечаются как раз у самых северных стран (Исландия, Швеция и др.), а наихудшие — у стран тропической «Черной» Африки. Данная зависимость подтверждена, например, результатами фундаментальных исследований американских экономистов под руководством Дж. Сакса (*Gallup, Sachs and Mellenger 1999, 179–232*). Концепция Ф. Хилл и К. Гэдди, как видим, не очень-то хорошо «вписывается» в названные глобальные закономерности и тенденции, хотя, конечно, этот вопрос явно требует более обстоятельного и детального изучения, включая анализ влияния на социально-экономическое развитие, наряду с климатом, других не менее важных факторов.

Отмеченные недостатки ни в коей мере не умаляют достоинств книги Ф. Хилл и К. Гэдди. Главная заслуга рассматриваемой работы заключается не только в том, что она интересна и поучительна, но и в ее дискуссионности, благодаря которой актуализируется поиск новых идей и направлений в экономической и политической географии, экономике, истории и других смежных науках.

ЛИТЕРАТУРА

- Безруков Л.А. (2009). Бюджетно-финансовый баланс отношений «центросибирские регионы» // *Изв. ИГУ. Сер. «Политология. Религиоведение»*. Т. 1. 11–19.
- Безруков Л.А. (2008). Континентально-океаническая дихотомия в международном и региональном развитии. Новосибирск: Академическое изд-во «Гео».
- Гладкий Ю.Н. (2006). Россия в лабиринтах географической судьбы. СПб.: Изд-во Р. Асланова «Юридический центр Пресс».
- Дерлугьян Г. (2004). Трагедия, происходящая от успеха // *Эксперт*. № 10. 76, 78. (Спец. обозрение «Климат»).
- Замятин Д. (2005). Сибирское проклятие // *Вест. исторической географии*. Вып. 3. / Отв. ред. В.Н. Стрелецкий. М.: Изд-во «Эслан». 324–332.
- Кокишаров А. (2004). Цена холода // *Эксперт*. № 10. 72–78. (Спец. обозрение «Климат»).
- Кудрявцев О.К. (1985). Расселение и планировочная структура крупных городов-агломераций. М.: Стройиздат.
- Мельникова Л.В. (2004). Освоение Сибири: ревнивый взгляд из-за рубежа. *ЭКО: Всероссийский экономический журнал*. № 6. 99–119.
- Менделеев Д.И. (1995). Заветные мысли: Полное издание (впервые после 1905 г.). М.: Мысль.
- Менделеев Д.И. (2002). К познанию России. М.: Айрис-пресс.
- Овлащенко А.В. (2007). Правовой режим Северного морского пути: современные тенденции // *Северный морской путь: состояние, проблемы, перспективы*. СПб.: РГО, СЗНИИ наследия. 104–117.

- Паршев А.П. (2000). Почему Россия не Америка. Книга для тех, кто остается здесь. М.: Крымский мост — ЭД-Форум.
- Пивоваров Ю.Л. (1997). Сжатие интенсивно используемого пространства: концепция макрорегионального развития России // *Изв. РАН. Сер. геогр.* № 5. 114–124.
- Пилясов А.Н. (2009). И последние станут первыми: Северная периферия на пути к экономике знания. М.: Кн. дом «ЛИБРОКОМ».
- Савицкий П.Н. (1997). Континент Евразия. М.: Аграф.
- Селиверстов В.Е. (2008). Мифы и рифы территориального развития и региональной политики России // *Регион: экономика и социология.* № 2. 194–224.
- Семенов-Тянь-Шанский В.П. (1996). О могущественном территориальном владении применительно к России // *Рождение нации.* М.: ДИ-ДИК. 593–616.
- Трейвиш А.И. (2009). Город, район, страна и мир. Развитие России глазами страноведа. М.: Новый хронограф.
- Хилл Ф. и Гэдди К. (2007). Сибирское бремя. Просчеты советского планирования и будущее России / Пер. с англ. М.: Научнообразов. форум по междунар. отношениям.
- Gallup, J.L., Sachs, J.D. and Mellenger, A.D. (1999). Geography and Economic Development // *International Regional Science Review.* Vol. 22. No. 2. 179–232.
- Hill, F. and Gaddy, C. (2003). The Siberian Curse: How Communist Planners Left Russia Out in the Cold. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

РУСОЛОГИ, ПРИШЕДШИЕ С ХОЛОДА: КРИТИКА ОДНОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ СИБИРИ¹

ЗУЛЯР ЮРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ,

доктор исторических наук, профессор,
заведующий кафедрой политологии и отечественной истории
исторического факультета,
Иркутский государственный университет,
e-mail: uazulyar@gmail.com

Рецензия на книгу американских экономистов Фионы Хилл и Клиффорда Гэдди «Сибирское бремя».

Ключевые слова: Сибирь; рентабельность; промышленность; индустриализация; ресурсы; урбанизация.

The article is a book review of «The Siberian burden» by American economists Fiona Hill and Clifford Gaddy.

Keywords: Siberia; profitability; industry; industrialization; resources; urbanization.

Коды классификатора JEL: B52, N30, Z13.

Чем больше времени проходит с момента радикальных политических трансформаций начала 1990 г., тем большее недоумение вызывают довольно скромные успехи российской экономики и напряженная социально-политическая ситуация в стране. Естественной реакцией на эти явления становится появление публицистических и научных работ отечественных и зарубежных авторов, которые ищут ответа и находят причины и виноватых. В ряду подобных исследований находится книга американских экономистов Фионы Хилл и Клиффорда Гэдди «Сибирское бремя» (Хилл и Гэдди 2007), которая на языке оригинала появилась в 2003 г., а три года назад была переведена на русский язык.

Книга весьма интересная — она легко читается, ее авторы рассматривают сложный клубок экономических, географических, климатических, экологических, исторических и политических аспектов освоения северных и азиатских территорий России. Категорически не соглашаясь с содержанием этой книги, должен отметить, что многим российским экономистам следовало бы поучиться у Ф. Хилл и К. Гэдди широте охвата проблемы и стилю изложения.

Авторы неоднократно пишут об отсутствии у них иной цели, кроме исследовательской, и об их желании помочь нашей стране избавиться от ошибок прошлого. Отдавая должное действительно большой и непростой исследовательской работе, выполненной авторами, рецензент хотел бы указать на многие моменты, противоречащие этим заявлениям.

¹ Автор статьи выражает благодарность Ю.В. Латову за помощь в редактировании статьи.

Ф. Хилл и К. Гэдди подняли такой массив проблем, что аргументированный, опирающийся на источниковую базу анализ их работы потребует написания встречной книги, где приведенные в книге факты и интерпретации парировались бы иными фактами и иной интерпретацией. Автор данных заметок ставит перед собой более скромную задачу — останавливаясь на наиболее спорных моментах, показать идейную ангажированность американских экономистов. Дело в том, что в этой книге удивительно сочетаются скрупулезность в доказывании относительно второстепенных положений и нелогичность основных выводов. Вряд ли авторы случайно совершали ошибки; скорее, ошибочным является сам их подход к анализу.

Работа начинается с пространного эпиграфа из Перси Шелли, смысл которого сводится к тому, что пески времени засыпают былые гордыни. И авторы на протяжении всей работы придерживаются этого лейтмотива, пытаясь доказать, что на протяжении XX в. русские тешили свою гордыню, осваивая труднодоступные северные и сибирские территории, но теперь природа взяла свое, все пошло прахом и следует признать это заблуждением. Кроме этой констатации, авторы книги дали ряд практических советов, как лучше провести «работу над ошибками».

Таким образом, монография Ф. Хилл и К. Гэдди не ведет читателя путем поиска истины и сомнений в правильности выводов. Она изначально провозглашается конкретный тезис, изложенный в эпиграфе, и затем делаются попытки с различных сторон его доказать. Справедливости ради, следует сказать, что Ф. Хилл и К. Гэдди периодически приходят к выводам, противоречащим их начальным постулатам. Однако главная их идея остается непоколебимой.

Ближе к концу книги, в разделе «Конец идеологии пространства» (Хилл и Гэдди 2007, 211), Ф. Хилл и К. Гэдди так сформулировали задачу своей работы: «Сибирь, как мы попытались доказать в своих рассуждениях [курсив мой — Ю.З.] о недостатках размера территории и стоимости холода, перенаселена для своей экономики. Ее жители почти целиком и полностью расселены не там, где надо. К тому же Сибирь освоена скорее неправильно, чем недостаточно. Население Сибири надо уменьшить, а не заполнять ее снова людьми. Основной проблемой остается прошлое и существующее мнение россиян об отношениях своего государства к его территории». Одним словом, в России все плохо и все не так.

В последнем абзаце своей книги Ф. Хилл и К. Гэдди объединили воедино три своих основных (и весьма спорных!) вывода-заявления: «В настоящее время освоение ресурсов Сибири обходится слишком дорого. Предприятия вне топливно-энергетического сектора не способны получать прибыль, достаточную для того, чтобы платить высокие зарплаты, привлекающие новых работников или удерживающие наличную рабочую силу. Вместо этого людей удерживают с помощью административных, нерыночных механизмов, не предоставляя им возможность уехать. Сибирь, по существу, «держится» за счет сохранения системы ГУЛАГа в ее смягченной форме, которая сначала заставляла людей отправляться на работу в Сибирь, а затем насильно их там удерживала» (Хилл и Гэдди 2007, 240).

В более полном изложении основные идеи авторов книги таковы:

- 1) освоение Сибири (шире — восточных и северных областей России) не рентабельно из-за холодного климата и дальних расстояний;
- 2) размещение промышленных предприятий и крупных городов в Сибири является экономически не рациональным;
- 3) заселение Сибири осуществлялось большевиками на основе в основном внеэкономических (насиленно-принудительных) методов;

- 4) для повышения благосостояния России надо принять меры к «обезлюживанию» Сибири (вплоть до централизованной организации переселения сибиряков на юг);
- 5) дальнейшее развитие Сибири целесообразно осуществлять либо по образцу Канады (вахтовым методом), либо вообще передать ее под контроль международных организаций (типа ООН).

Рассмотрим, насколько обоснованы эти идеи авторов «Сибирского бремени».

Идея № 1: холод и дальние расстояния — причина нерентабельности Сибири

Главной причиной нерентабельности Сибири Ф. Хилл и К. Гэдди считают холод. Третья глава «Сколько стоит холод?» целиком посвящена последствиям неблагоприятного влияния холодов на эффективность экономики Сибири.

«Зима и снег — вот в чем российская исключительность, что прослеживается в стихах и романах, находит свое отражение на знаменитых палехских шкатулках — с фигурами людей, укутанными в меха, в санях, запряженных тройками лошадей, с необъятными заснеженными березовыми и сосновыми лесами и с приземистыми деревянными избами, где главное — печь, спасающая от стужи. Слово *Россия* ассоциируется в воображении иностранного обывателя с Сибирью, вечной мерзлотой и водкой, согревающей тело и поднимающей дух в долгую зимнюю ночь» (Хилл и Гэдди 2007, 40). Несколько дальше авторы книги упоминают гибель именно от русского холода армий Наполеона и Гитлера. Отдадим авторам должное: при перечислении «снежно-холодных» стереотипов о России они смогли удержаться от указаний на белых медведей, бегающих по улицам сибирских городов.

Для анализа влияния холода на условия жизнедеятельности авторы «Сибирского бремени» предложили оригинальный показатель — температура на душу населения (ТНД). Если в США этот показатель составляет примерно 1° С, то в Канаде начала 1930-х гг. — около –10° С, в России 1920-х гг. — примерно 11,5° С. Если «российская ТДН в советские времена постоянно снижалась и понизилась на целый градус к 1989 г.», то «канадская ТДН за тот же период возросла более чем на градус» (Хилл и Гэдди 2007, 51). Далее идет много-много цифр об «уникальных сибирских морозах» и о том, как трудно на таком холоде работать и просто жить.

На наш взгляд, обилие цифр, приводимых американскими экономистами, не приносит ничего нового в общеизвестный факт, что Сибирь имеет холодный климат. (А кто в этом сомневается?) Настолько же известны недостатки избыточно жаркого, засушливого или влажного климата, последствий землетрясений, регулярных цунами и тайфунов, обрушивающихся на океанские побережья и затапливающих целые города (даже в США). Эта проблема давно известна, имеется достаточное количество технологий, минимизирующих негативные последствия морозов. Вся история цивилизации — это борьба человечества с расстоянием и временем, и человечество справляется с этими проблемами все более успешно. В связи с истощением легкодоступных ресурсов уходить за ними приходится не только в северные районы, но и под землю, на воду и под нее. Ведь бурение шельфов — ничуть не дешевле, чем добыча нефти в тайге и тундре.

Важен не холод сам по себе, а баланс между стоимостью и себестоимостью производимой на морозе продукции. Если он положителен, то длинные сопоставления теплой Америки и холодной Сибири бьют мимо цели. Ведь, скажем, несмотря на все холода, Норильск запредельно рентабелен, и его ликвидация ничего, кроме проблем и убытков, стране и населению не принесет. Там работают частные высокоприбыльные

компании, желающих жить и работать там предостаточно, и это далеко не единственный пример. Совокупная производительность труда жителей холодного Севера многократно выше тех же показателей на теплом Северном Кавказе.

Еще одной постоянно рассматриваемой Ф. Хилл и К. Гэдди темой является проблема удаленности крупных сибирских центров от рынков потребителей их продукции, что тоже очень осложняет условия жизни сибиряков. Так ли это на самом деле?

Большинство крупных сибирских и дальневосточных центров расположены на железнодорожных, водных и трубопроводных коммуникациях, позволяющих без особых затрат доставлять продукцию своим недалеко расположенным зарубежным партнерам (в государства Средней Азии, Китай, Корею и Японию). Это расстояние значительно меньше тех, по которым они снабжаются из других районов мира. Постоянно происходящие количественные и качественные изменения транспортных коммуникаций объективно сокращают сроки и стоимость экспорта из Сибири и Дальнего Востока.

Кроме того, целесообразным ответом расстояниям является снижение в экспорте доли сырья и необработанных материалов. Современные деревообрабатывающие производства, изготовление профилей из алюминия, выработка электроэнергии и т. п. — все эти производства и технологии малолюдны и мало зависят от климатических условий. Тем более что лесозаготовки в зимних условиях в Сибири и на Дальнем Востоке не менее эффективны, чем летние, скорее даже наоборот (твердые дороги, отсутствие комаров).

С чем, безусловно, можно согласиться, так это с утверждением об отсутствии широких экономических связей между крупными сибирскими городами (Хилл и Гэдди 2007, 37). Здесь основной причиной является современная социально-политическая реальность, когда все властные и финансовые коммуникации идут через Москву. Но причиной этого недостатка являются вовсе не суровые климатические условия и большие расстояния, а традиционная для России имперская политика Центра. Налоговая политика выстроена так, что свободные ресурсы, дотации и инвестиции находятся только в Центре, а все остальные регионы выступают в виде просителей. Все это, увы, не способствует организации региональных бизнес-коммуникаций. Но в таком положении находятся не только северные, но и южные, теплые регионы России.

Идея № 2: размещение промышленности и крупных городов в Сибири экономически не рационально

Главной идеей авторов «Сибирского бремени» является утверждение о нерациональности размещения промышленности в Сибири. Так, на стр. 14 авторы пишут, что «с точки зрения современных приоритетов рыночной экономики, ретроспектива российской истории показывает, что превалирующей характерной чертой советского периода было *нерациональное распределение ресурсов*. Ресурсы (в том числе и ресурсы рабочей силы) с точки зрения экономической эффективности использовались неправильно. Система выдавала не те изделия. Ее предприятия изготавливали их не так, как это следовало бы делать. Она обучала людей не тем навыкам... Хуже всего было то, что Госплан размещал предприятия и людей не в тех местах. Для страны с такой обширной территорией, особенно в отдаленных и холодных местах...».

Действительно, правительство СССР размещало ресурсодобывающие производства там, где имела сырьевая база, а она в нашей стране в основном, так уж получилось, расположена именно в климатически суровых регионах. Другими (но вряд ли доминирующими) резонами являлись военно-стратегические интересы, которые ни в одной, даже самой рыночной стране, не рассматриваются *только* с точки зрения рыночной целесообразности.

Ответственность за неправильное размещение промышленности Ф. Хилл и К. Гэдди возложили на во всем виноватых большевиков. Они пишут: «Именно большевики, а не цари, сформировали современную российскую экономическую географию. Там, в Сибири, где при монархии строились крепости, селения и небольшие города, советская власть стала создавать города-гиганты с численностью жителей свыше миллиона человек» (Хилл и Гэдди 2007, 15).

Надо четко понимать, что этапом индустриализации для России явился XX в., и кто бы не был у власти (хоть царь, хоть большевики), ему бы все равно пришлось осваивать северные и сибирские ресурсы для промышленности. Кстати, в северных и сибирских регионах при советской власти существовало только шесть городов-миллионников: Екатеринбург, Челябинск, Омск, Новосибирск, Уфа и Пермь. Для 220-миллионной страны — это капля в море. К тому же они являлись центрами соответствующих регионов, что дополнительно стимулировало их развитие. Они есть результат действия вполне объективных процессов, а вовсе не политических химер.

Раздел под названием «Сибирская промышленная утопия» начинается со следующего тезиса: «Мотивация развития специфических отраслей промышленности и расположения городов в Сибири и на Дальнем Востоке до сих пор остается по большей части загадкой; но рациональность, которую можно почерпнуть из советской документации по планированию, позволяет предположить, что было задействовано множество факторов. СССР стремился осваивать территорию и заселять ее людьми не потому, что это была Сибирь, а потому, что там имелись ресурсы: нефть, газ, алмазы, золото и другие ценные металлы» (Хилл и Гэдди 2007, 107).

Ничего загадочного в схеме размещения населенных пунктов в Сибири никто еще до сих пор не увидел. Любопытно, что авторы «Сибирского бремени» буквально в этом же предложении отвечают на свой «чрезвычайно сложный вопрос». Неужели есть исследователи, полагающие, что Сибирь была заселена потому, что она была Сибирью? Слово это, что ли, какое-то магическое? И что утопического в до сих пор относительно эффективно работающей (и даже набирающей обороты) сибирской промышленности? Я как сибиряк никаких утопий не вижу. Сибирская промышленность выжила в постсоветский период, на мой взгляд, не *благодаря*, а *вопреки* руководству страны, проводившему тогда действительно весьма утопическую политику. Только политика эта была направлена не на поддержку промышленности, а скорее наоборот.

Полным откровением для автора рецензии, более 10 лет преподававшего историю КПСС, стало следующее высказывание: «Одним из самых курьезных идеологических обоснований промышленного планирования в Сибири была так называемая «доктрина Энгельса», согласно которой крупномасштабная промышленность должна быть «свободна от пространственных ограничений» и равномерно распределена по всей стране (Хилл и Гэдди 2007, 108). Развитие Сибири по Энгельсу — это нечто! Авторы «Сибирского бремени», похоже, всерьез считают, что советские руководители знали наизусть «Анти-Дюринг» (именно там есть слова Энгельса о размещении промышленности) и последовательно реализовывали каждую букву учения основоположников марксизма. На самом деле после «творческого развития» марксизма Лениным и Сталиным высказывания классиков использовались в СССР в основном в пропагандистских целях. Руководство страны руководствовалось собственными доктринами, под которыми Маркс и Энгельс, можно предположить, вряд ли бы подписались.

Автор книги постоянно муссирует идею ошибочности индустриализации Сибири. В частности, в конце раздела с полемическим названием «Грандиозная ошибка», они пишут: «То, что попытка индустриализации Сибири была огромной ошибкой, не вызывает сомнений, если принять все сказанное по поводу уникального набора про-

блем, связанных с российскими размерами и холодом...» (Хилл и Гэдди 2007, 114). У кого не вызывает сомнений? Авторы «Сибирского бремени» можно понять так, что Сибирь должна была остаться землей редких аборигенов и диких зверей. Кто бы от этого выиграл? Уж точно не Россия! Ведь хорошо известно, скажем, как вольно браконьерствовали и спаивали местное население Дальнего Востока в конце XIX — начале XX вв. американские промышленники, как дошли до Иркутска японские войска в 1918 г. Кто бы их остановил, будь Сибирь дикой территорией?

Справедливости ради, нельзя не согласиться с выводом авторов книги о том, что «правильной реакцией на это [на тяжелые условия труда] было бы применение технологий, позволяющих радикально сократить количество рабочих. Советские плановые структуры пошли другим путем. Они стремились сохранить сталинские методы массового притока дешевой рабочей силы и примитивнейшие технологии, чего невозможно добиться без принуждения» (Хилл и Гэдди 2007, 116). Но использование неверных технологий, не отменяет главного — индустриализация Сибири была нужна стране и мировой экономике, ведь сейчас невозможно представить отечественное и мировое хозяйство без сибирских ресурсов. Поэтому, учтя ошибки прошлого, следует осуществлять не деиндустриализацию, а реиндустриализацию Сибири на основе передовых малолюдных, ресурсо- и энерго- малопотребляющих технологий. К тому же удорожание добычи природных ископаемых происходит по всему миру, поэтому борьба с холодом становится все более малой проблемой (в сравнении с иными проблемами, гораздо более важными).

В своей книге Ф. Хилл и К. Гэдди находят, казалось бы, оригинальный ход — ставят под сомнение ценность Сибири, как источника природных ресурсов. Они пишут: «Теперь несколько слов еще об одной нестареющей идее — о Сибири как сокровищнице России. Российская пресса еще полнится статьями, превозносящими значение стимулирования эволюции российской экономики за счет использования ресурсов Сибири и Севера — нефти, газа, угля, драгоценных металлов, меди, гидроэлектрического потенциала и так далее. Сопротивление развенчанию особой значимости Сибири и Севера происходит из-за значения, которое имеют разработка природных ресурсов и обнаружение новых нефтяных и газовых месторождений» (Хилл и Гэдди 2007, 195). Вот так, правильно развенчать эту вредную идею, но неправильные россияне сопротивляются ее развенчанию.

В связи с критикой авторами индустриализации Сибири совершенно непонятно, почему сейчас множество стран с вожделием взирают на Арктику: там еще ничего толком не обнаружено, но политические и научные процессы начались, в т. ч. и в США. Хотя в Арктике принципиально холоднее, чем в Сибири, да и земли там вообще нет. Очевидно, лидеры тех стран, которые планируют осваивать арктические шельфы, не знают об открытиях авторов «Сибирского бремени», что если холодно, то это убыточно. Ну, просто удивительно недалёковидные эти государственные лидеры! Есть прямой резон заказать Ф. Хилл и К. Гэдди написать книгу «Бремя Аляски».

Оказывается, Сибирь не только не представляет интереса для современной России как кладовая полезных ископаемых, но и мысли о ней в стране совершенно неправильные. «Если российское самосознание продолжит ассоциировать себя со своей бескрайней территорией и Сибирью и искать там свои корни, России будет трудно двигаться вперед. Ключевым моментом является преобразование психологическое — преобразование России фантазии в Россию реальности, снос «потемкинской» России и преобразование России в нечто реальное» (Хилл и Гэдди 2007, 224). Давно не встречал я чудачков, ищущих в Сибири российские корни, но авторам они, очевидно, встречались. Правда, не следует забывать, что еще новгородские купцы во времена Киевской

Руси осваивали северные территории, и что русские начали присоединять Сибирь одновременно с формированием Московского царства первым русским царем. Зачем же русским предлагают стать «Иванами, родства не помнящими»?

Постоянно умалчивается, что Сибирь является огромным рынком для отечественной промышленности и сельского хозяйства, расположенных в европейской части страны. Уничтожение этого рынка вряд ли укрепит экономику страны, а лишь увеличит армию безработных (особенно, если к ним еще подвезти народа из Сибири).

Ф. Хилл и К. Гэдди весьма критически относятся к перспективам кибернетического перевооружения региона — к превращению «Сибири в *«Ки-бирь»*» (Хилл и Гэдди 2007, 158). Не будем в данном случае с ними спорить (хотя превратить если не Сибирь, то хотя бы Новосибирский академгородок в «Кремневую долину» вполне возможно). Речь идет о другом: зачем это самой Сибири? Мировая специализация в рамках международного разделения труда имеет место быть, и в ней у Сибири есть свое уникальное место, которое никакой другой регион занять не в состоянии. Сибири следует развиваться в природой данным направлении на основе передовых технологий, а не специализироваться на создании этих технологий.

Большое внимание авторы книги уделяют проблеме соотношения плотности населения и роли больших городов (особенно в главе 2). Сравнивая американскую и российскую структуру городских поселений, авторы демонстрируют, что и мегаполисов в России меньше, и сами они меньше. Причина — холодный климат, из-за которого растут издержки строительства. Отсюда следует совет — ориентировать политику России на создание мегаполисов в южных районах страны. При этом в качестве рецепта предлагается ликвидировать крупные города в Сибири и создать их в теплых районах страны.

Возникает вопрос: зачем ликвидировать крупные города в Сибири, если именно они наиболее успешны и численность их населения в трудные постсоветские годы либо сократилась незначительно, либо сохранилась и даже увеличилась?

Ф. Хилл и К. Гэдди установили планку урбанизационной целесообразности в миллион человек, подчеркивая, что таких городов в России недостаточно. Для России при сокращающемся населении создавать города-миллионники — крайне сложная задача. Вместе с тем, в мире и в нашей стране имеется положительный опыт функционирования городских агломераций, которые в значительной степени совмещают в себе достоинства мегаполиса и небольших городов. В частности таким примером является т. н. «Черембайк», где вдоль Транссиба и федеральной дороги «Московский тракт», идущих параллельно, на расстоянии порядка 200 км проживает 1,5 млн человек. Понятие «удаленность» — относительно, оно зависит от обеспеченности скоростным и всепогодным транспортом. Такая агломерация позволяет не только предоставить разнообразные и в достаточном количестве рабочие места, но и организовать зеленые зоны и аграрные предприятия, обеспечивающие население продовольствием.

Существование в Сибири крупных городов является большим вопросом для авторов книги. Говоря об ошибочности курса советского руководства на послевоенное форсированное строительство сибирских городов, Ф. Хилл и К. Гэдди приводят на с. 88 таблицу, свидетельствующую о росте их населения до конца советского периода. Но уже на следующей странице они заявляют: «Это были те самые города, чей рост завершился к 1970-м годам», настаивая на своем тезисе о ненужности и неподъемности развития урбанизационной сети в Сибири. А затем делают вывод о том, что «результаты этой деятельности по строительству гигантских городов восточнее Урала — с последующим переселением туда советских людей — и обусловили возникновение одной из самых больших проблем, с которыми сталкивается Россия сегодня». Тезис

о самых больших российских проблемах, проистекающих от больших сибирских городов, оставим на совести авторов книги. Но известно, что уровень жизни в этих городах выше, чем в среднем по стране.

Далее, как это свойственно авторам рецензируемой книги, следует категорический неизвестно из чего вытекающий вывод: «Хотя и в царские времена допускались некоторые ошибки в планировании административных центров и городов, их масштабность не шла ни в какое сравнение с теми *монументальными* ошибками, которые сопровождали освоение Сибири при советском режиме» (Хилл и Гэдди 2007, 89). Проблемы с моногородами общеизвестны и признаваемы, но они создавались по всей стране, а не только в Сибири. Как раз в 1980-е гг. и начался переход к формированию территориально-производственных комплексов, объединяющих их на основе современных технологий и малоотходных производств с замкнутыми циклами производства и водопотребления. Здесь как раз тот случай, когда «не хватило времени». Ведь и на Западе проблема моногородов существует и сегодня, а ведь они, в отличие от нас, последние 20 лет развиваются в нормальном режиме.

Ф. Хилл и К. Гэдди подчеркивают, что «в Сибири не оказалось ни одного города или региона, который можно считать экономически самодостаточным» (Хилл и Гэдди 2007, 120). С какой стати и в каком смысле? Во-первых, никакая часть страны и не нуждается в своей самодостаточности. (Иначе зачем ей быть частью целого?) Во-вторых, даже в условиях сегодняшней «колониальной» налоговой политики такие регионы Сибири, как Тюменская, Новосибирская, Кемеровская, Красноярская, Якутская земли, демонстрируют свою эффективность.

Постоянно рассматриваются авторами перспективы формирования единого социального и рыночного пространства Зауралья. Перспективы эти нерадужные, и здесь я согласен с авторами. Несмотря на развитие транспортных коммуникаций и его совершенствование, сибиряки не летают друг к другу. Зато они активно летают в Центр и в зарубежные страны Дальнего Востока, куда им часто добраться легче, чем в Москву и в Сочи. Является ли это признаком кризисных явлений или ущербности жизни сибиряков? Думаю, что нет. Напротив, они по-современному мобильны, открыты всему миру и лишены комплексов провинциальности, свойственных жителям многих районов Центральной России. Зачем стране специальный зауральский общий рынок? Ведь это просто азиатская часть России, а не самостоятельная Сибирская республика.

Идея № 3: заселение Сибири происходило принудительным путем

В своем желании выстроить красивую и логичную доктрину, ее авторы часто искажают факты, фальсифицируя (или плохо зная?) историю освоения Сибири.

Чего стоит, например, такой пассаж: «Хотя Россия и установила свой суверенитет над Сибирью сравнительно давно, возраст какого-либо более или менее заметного поселения в Сибири фактически составляет всего лишь порядка столетия — дата основания 1890 г. Сибирь была лакомым куском, но дотянуться до него было трудно» (Хилл и Гэдди 2007, 92). Откуда взята именно эта дата, авторы «Сибирского бремени» не объясняют. Между тем хорошо известно (и не только историкам), что большая часть Сибири была пройдена русскими землепроходцами еще в XVII в. (три столетия назад!). Именно в это время создавались поселения, до сих пор являющиеся опорными пунктами урбанизационной сети региона. В частности, Иркутск, город у Байкала (т.е. в сердце Сибири), — не самый старый из сибирских поселений — в 2011 г. отметит свое 350-летие.

На с. 130 помещено другое противоречащее исторической действительности заявление: «Почти все крупные города Урала и Сибири изначально были городами ВПК —

статус, продиктовавший их удаленное местоположение. Эта удаленность, в свою очередь, способствовала, вероятно, и их «несвязанности». Все обстояло на самом деле с точностью «до наоборот». Города Сибири (за исключением Комсомольска-на-Амуре и Биробиджана) создавались изначально для выполнения административно-экономических функций, обусловленных историческим развитием государства, а уж затем в них в разной степени появились предприятия ВПК.

Особой оценки заслуживает пассаж Ф. Хилл и К. Гэдди, одним мазком описывающий все северные города: «Заселенный, индустриализированный Север — это прощальный дар ГУЛАГа современной России: ведь все эти города являлись либо бывшими трудовыми лагерями, либо конгломератами лагерей» (Хилл и Гэдди 2007, 150). Бывали ли авторы в северных городах и если бывали, то в каких, об этом не говорится. Но обобщение свое они ничем не подтверждают. Кстати, не следует забывать, что количество заключенных в Сибири и сейчас не меньше, чем в 1960–1980-е гг. А использование труда заключенных в современном Китае весьма масштабно и повседневно (никак не менее, чем в России), но никто не называет китайскую экономику — лагерной.

В первой главе «Масштабные ошибки» и в следующей «Размер имеет значение» указывается, что миграция в Сибирь была инспирирована и организована государством, а потому, по мнению авторов, оно и должно вывезти людей обратно. Между тем доказательства исключительно принудительного характера заселения Сибири у авторов книги не слишком веские. Действительно, в сталинскую эпоху Сибирь развивалась прежде всего (но отнюдь не исключительно!) за счет административного распределения рабочей силы. Однако в 1960–1980-е гг. уехать из Сибири было не сложнее, чем туда приехать. Причина многократных призывов в регион в том и состояла, что большинство вновь приехавших, подзаработав, возвращалось обратно. И за это не предусматривалось никакого наказания или ограничения.

В 1990–2000-е гг. естественное развитие отъездных процессов, происходящих за Уралом, демонстрируя наличие оттока населения на иные территории, вовсе не привело к тотальному исходу населения. А ведь прошло уже 20 лет, и большая часть населения Сибири, вступившая в активную деятельность в постсоветский период, продолжает жить и работать здесь же. Следовательно, для значительной части населения эта проблема вовсе не является актуальной, а организовывать насильственное выселение в никуда (хотя и более теплое) не представляется логичным с любой точки зрения.

Если же мы посмотрим на численность реально проживающих в Сибири людей, то в сравнении с советским периодом его сокращения практически не произошло. Взамен отъезжающих (как правило, не коренных сибиряков) приезжают рабочие из бывших советских республик и стран дальнего зарубежья. На мой взгляд, на территории Сибири сложилась устойчивая слабо негативная демографическая ситуация, никак не обусловленная насилием со стороны государственной власти, а определяемая свободными реально существующими социально-экономическими обстоятельствами, резко вмешиваться в которые нет резона. В Сибири происходит не сокращение населения, а изменение его структуры в сторону вымывания славянской компоненты. И для предотвращения развития неблагоприятного сценария правительству России неизбежно вновь придется проводить специальную политику в этом направлении.

На с. 119 Ф. Хилл и К. Гэдди в качестве доказательства своей концепции «краха индустриализации Сибири» указывают на сокращение роста численности населения региона уже в 1980-е гг. Это не так: на самом деле рост продолжался до 1992–1993 гг., и причина его прекращения — в развале СССР. Был разрушен народно-хозяйственный комплекс страны, потребность в продукции, производимой в Сибири стала сокращаться, поэтому началось сокращение числа рабочих мест. Люди уезжали из-за безработи-

цы, а не от холода и неустройства. К тому же образование новых независимых государств на руинах Союза привело к оттоку нероссийского населения на свою историческую родину. Это — объективные социально-политические процессы, а не свидетельство неуспеха сибирского проекта.

Ф. Хилл и К. Гэдди, увы, постоянно придерживаются известной стратегии: «главное не факты, а их интерпретация». Вот и в 9-й главе они пишут: «Как свидетельствуют аналитики, наиболее интенсивный всплеск миграции отмечался в 1992 г., непосредственно после развала Советского Союза. Хотя темп эмиграции и снижался из-за восстановления политических барьеров на пути миграции и хотя переселиться куда-нибудь в Российской Федерации становилось все сложнее, тот факт, что массовый исход подобного рода действительно произошел в начале 1990-х гг., был важным и своевременным сигналом со стороны рынка и свидетельствовал о том, что большая часть производства в этой части страны находится в упадке. Такой сигнал должен был быть, но не был замечен ни региональными, ни центральными властями» (*Хилл и Гэдди 2007, 200, 201*). Сигнал о чем? Всплеск выезда в этот период действительно был. Но он наблюдался не потому, что пала власть «злодейской» КПСС, и людям наконец-то позволили выехать, а потому, что встали заводы и фабрики, и работать стало негде. Какой рынок был в стране создан в начале 1990-х гг.? Какие политические барьеры против выезда из Сибири были созданы в 1990-е гг.? Кто сейчас, в 2000-е гг., противодействует выезду сибиряков? Просто оставшиеся научились жить в новых условиях, а после 1998 г. началось восстановление народного хозяйства и в теплых, и в холодных районах страны. И сейчас именно рыночные, в широком понимании этого слова, а не единственно политические процессы определяют темпы миграции и эмиграции в России.

Авторы «Сибирского бремени» заявляют: «Окончание эпохи советских субсидий было одним из главных факторов, послуживших причиной подобного исхода» (*Хилл и Гэдди 2007, 201*). Безусловно, дотации составляли один из важных механизмов управления народным хозяйством в Сибири и северных районах, но это была жизнеспособная модель. Она рассыпалась не от экономической несостоятельности и вполне подлежала реформированию (о чем свидетельствует, например, опыт Китая). Но в данном случае, речь не об этом, а о том, что события конца 1980 — начала 1990-х гг. представляли собой революционную социально-экономическую и политическую трансформацию. Была разрушена одна модель управления и корпоративного менеджмента, на смену ей пришла другая, но не сразу и не вдруг. Так как чудес в экономике не бывает, период между двумя социально-экономическими моделями всегда имеет катастрофический или депрессивный характер. И это никак не свидетельство невозможности эффективного хозяйствования в Сибири. Ведь аналогичная ситуация в той или иной мере наблюдалась и в теплых районах бывшего СССР, и в большинстве стран Восточной Европы. Субсидии есть механизм, используемый и в рыночной экономике, выдавать его за сущность советской экономической политики в Сибири — не корректно.

Местами Ф. Хилл и К. Гэдди порой демонстрируют просто удивительное незнание реалий современной России. В частности они пишут: «Если прежде рядового россиянина приходилось гнать в Сибирь посредством системы ГУЛАГа или побуждать идти туда с помощью тщательно обдуманных призывов, льгот и субсидий, теперь, когда принуждение прекратилось, идея о Сибири как о российской судьбе становится идеологией, навязываемой сверху. *Здравый смысл и трезвый экономический анализ отодвинуты на второй план, а мифологизация и идеологизация Сибири выдвинуты на первый*» (*Хилл и Гэдди 2007, 211*) [Курсив мой — Ю.З.]. Называть идеологией эпизодические высказывания руководителей страны — это значит выдавать муху за слона.

И вряд ли можно называть мифом печальную реальность существования России в основном за счет продажи ресурсов, расположенных в азиатской части страны.

Одним из естественных механизмов, поддерживающих эффективность рабочей силы в Сибири, является низкая продолжительность жизни ее населения. Количество пенсионеров в процентном отношении, в сравнении с другими районами страны, здесь минимально, а при правильно организованной политике их переселения в теплые регионы, заселение региона будет еще более эффективным. Перспективным представляется широкое развитие вахтового метода. Только людей следует завозить не из теплых регионов, а из сибирских крупных городов, ибо это гарантирует их эффективную адаптацию, а также, исходя из ограниченной продолжительности «вахты», и более высокой производительности труда.

Идея № 4: необходимо переместить жителей Сибири в более южные районы страны

Обосновав, как им кажется, утверждение об ошибочности присоединения, освоения и индустриализации Сибири, Ф. Хилл и К. Гэдди перешли к выдаче рекомендаций по «спасению ситуации».

В рассуждениях о том, куда бы выслать население и промышленность из Сибири, авторы однозначно рекомендуют теплые районы страны. Однако даже их анализ свидетельствует о том, что южные районы являются естественной житницей России, регионом с избыточными трудовыми ресурсами, сложной социально-экономической ситуацией, но не являются экономическими лидерами с высоким уровнем жизни (*Хилл и Гэдди 2007, 143*). Северный Кавказ — это дотационная территория, даже при уже имеющемся населении.

По мнению Ф. Хилл и К. Гэдди, «идея, что российские проблемы могут быть решены простым перемещением населения из наиболее отдаленных северных и дальневосточных поселений в другие места обширного Зауралья, — постулат российской государственной политики» (*Хилл и Гэдди 2007, 145*). Я могу допустить сверхвысокую информированность авторов о приоритетах и установках российского руководства, но сам о такой однозначности не слышал и сильно сомневаюсь в ее верности. В этом же абзаце сообщается, что «согласно определению, данному Северу Всемирным банком, которого придерживаемся в этой книге и мы, в 1989 г. на Севере проживало 6,7% российского населения. Хотя этот процент мал для территории такого размера, он в то же время чрезвычайно велик по сравнению с 1 процентом населения, проживающего в аналогичных регионах в западных странах, имеющих значительные северные территории». Ну, так у нас и процент этих территорий к общей площади страны, велик как нигде. Не лишне напомнить, что значительную долю северян составляют представители коренных народов, прекрасно себя там чувствующих и явно не рвущихся к возделыванию виноградников и пастьбе овец на горных кавказских пастбищах.

Справедливости ради, следует признать, что в результате либеральных экспериментов 1990-х гг. в северных городах действительно скопилось большое число пенсионеров, мечтающих покинуть эти районы. За помощью в решении этой проблемы правительство страны даже обращалось к зарубежным финансовым структурам. Но ведь это — как раз результат *разрушения* ранее действовавшей модели. Ведь в советские времена работники северных районов за период трудового стажа успевали приобрести комфортное жилье в теплых районах СССР, а не оказывались брошенными на «Северах». Ситуация с сибирскими пенсионерами — не ошибки советских руководителей, а, скорее, вина постсоветских. Да, Север для России — это не рыночный проект. Но не убыточный, а прибыльный! Если рассматривать его в период постсоветского кризиса,

то и сравнивать ситуацию следует не с теперешней процветающей Америкой, а с ней во времена Великой депрессии. Тогда эти временные проблемы вполне рационально объяснимы и вовсе не кажутся свидетельством краха многовековой политики российского государства.

После ужасных сцен и убийственных характеристик, данных авторами убийственному сибирскому климату, следовало бы ожидать, что местное население должно покидать эти районы при любом подходящем случае и на любых условиях. На самом же деле, как удивляются авторы книги: «Однако, как и в случае с Северным Кавказом, можно проследить отдельные эпизоды миграции, которые позволяют предположить, что в 1990-х гг. с Севера в южную часть России переехало не слишком много людей» (Хилл и Гэдди 2007, 151).

Ф. Хилл и К. Гэдди пытаются разобраться в ситуации по городам и констатируют, что Норильск, «находившийся в списке на сотой позиции в 1995 г., потерял около 3000 человек... Между тем другие города, дающие понижение коэффициента ТДН в России — Новосибирск, Омск, Екатеринбург, Хабаровск и другие... — не уменьшились в размерах относительно общей численности городского населения России. Большинство аналитиков полагают, что российские мигранты в 1990-х гг. следовали тем же тенденциям, что и в других частях света, — переезжали из *морозного пояса* (в данном случае, пояса вечной мерзлоты) в *солнечный пояс*. На самом деле данные по ТДН указывают на несколько иное направление. Большинство российских мигрантов 1990-х гг. не доезжали до солнечного пояса. Вместо этого они переезжали из пояса вечной мерзлоты в *холодный пояс* — иначе говоря, из экстремально холодных мест в менее холодные места. Они переезжали в основном из отдаленных поселков и малых городов на Севере или на Дальнем Востоке в более крупные поселения, зачастую в том же самом регионе. Они также переезжали в города на Урале и в Западной Сибири...» (Хилл и Гэдди 2007, 152).

Увы, население Севера и Сибири ведет себя как-то иррационально и категорически не оправдывает надежд авторов на быструю стерилизацию Сибири от россиян. Они с сожалением констатируют, что «при современных темпах потребуется более ста лет на возврат российской ТДН на тот же уровень, на котором она была в 1926 г. — до начала советского вынужденного исхода из европейской части России на Урал и за его пределы» (Хилл и Гэдди 2007, 154). Постоянное повторение мантр типа: «Россияне продолжают желать мобильности, и миграция людей из регионов восточнее Урала как раз подтверждает предположение, что *их там изначально не должно было быть* [курсив мой — Ю.З.]» (Хилл и Гэдди 2007, 161), не меняет существующего положения дел.

Авторы постоянно ссылаются на работы разных авторов, но не цитируют их, что дает им возможность вольной интерпретации используемых текстов. Вместе с тем, это позволяет понимать эти заимствования как мысли, полностью разделяемые авторами. В том числе и такие: «Парадокс российской физической географии заключается в том, что ее гигантское территориальное пространство располагает к мобильности населения, в то время как российское правительство никак не желает его мобильности или желает, чтобы эта мобильность имела своей целью какой-то конкретный участок территории. Поэтому правительству приходится ограничивать мобильность» (Хилл и Гэдди 2007, 163). Как современное российское правительство, а тем более правительства 1990-х гг., ограничивали эту мобильность, не указывается. Самое главное, любое ответственное правительство (включая американское) проводит политику, содействующую рациональному размещению и передвижению населения как своего, так и эмигрантов.

Авторы непрерывно выписывают рецепты и предостережения. Так, в разделе «Первостепенность утверждения общенациональных интересов» ими без обиняков утверждается: «Российскому руководству надо быть искренними в вопросах будущего России и Сибири. Уменьшение параметров населенности Сибири отвечает национальным интересам России... Центру не следует выступать в качестве пристрастного сторонника реструктуризации Сибири. Важнее недвусмысленно показать, что будущее страны, а значит, и Сибири, зависит от сильной, единой и прочной России, чего невозможно достичь, если правительство будет постоянно закачивать ресурсы — в том числе и людские — из наиболее производительных районов в Сибирь» (*Хилл и Гэдди 2007, 227*). Приятно иметь дело с учеными людьми, знающими лучше нас наши национальные интересы. Но сдается, что их рецепты больше отвечают национальным интересам не России, а другой страны.

Далее по тексту книги выясняется, что авторы не ограничились самыми общими указаниями на необходимость переселять сибиряков в теплые края. Их предписания довольно детальные: «Эти программы должны помочь людям уехать из Сибири в европейскую часть России, а не просто переехать из наиболее захолустных поселений в более крупные города того же региона. К тому же они должны быть ориентированы на содействие переезду молодых и наиболее деятельных людей...» (*Хилл и Гэдди 2007, 228*). «В этом ключе российскому правительству стоит отказаться еще и от некоторых наиболее сомнительных методик выселения с обжитых мест и вывоза из Сибири и с Севера жителей преклонного возраста, потому что их содержание в Европейской России обойдется государству намного дороже. *Приоритет должен быть отдан переселению сибирской молодежи* [Курсив мой — Ю.З.]» (*Хилл и Гэдди 2007, 239*).

Ф. Хилл и К. Гэдди понимают последствия такой политики и констатируют, что умирающие селения, где живут пенсионеры, — обычное явление в постиндустриальных и сельских местностях повсюду в Европе. В России со временем это может стать характерной чертой многих административных центров и городов Сибири (*Хилл и Гэдди 2007, 239*). Получается, что следует превратить Сибирь в своего рода дом престарелых, оставив пожилых людей умирать в разрушающихся городах, брошенных молодежи, бизнесом и государством. А Сибирь — это не Европа, где расстояния меряются сотнями километров, здесь помощи можно и не дожидаться. Такие вот добрые и гуманные у нас нашлись советчики.

Неудобные реалии жизни постоянно мешают авторам столь великолепных концепций, среди них — факт миграции не только *из* Сибири, но и *в* Сибирь. Хорошо информированные авторы книги в поисках аргументов в пользу обезлюдивания и деиндустриализации Сибири не могли не затронуть проблему эмиграции в регион из сопредельных стран. Они и здесь остались верны себе: «Однако маловероятно, что среднеазиатские рабочие доберутся и до российского Дальнего Востока в поисках работы. Скорее всего, эмиграция останется западносибирским феноменом» (*Хилл и Гэдди 2007, 205*). Однако добираются! Среднеазиатские и кавказские гастарбайтеры давно и прочно закрепились в Восточной Сибири и просачиваются даже на Дальний Восток. Это — объективный процесс, и поток среднеазиатских трудовых мигрантов в ближайшей перспективе не только не ослабеет, но вырастет, приобретая рациональные и стабильные формы и масштабы. В регион все меньше приезжает случайных («диких») представителей этого миграционного движения. Зато становится все больше квалифицированных строителей и водителей, организованных в коллективы, имеющих связи с работодателями и местной властью, со своими «осевшими» соплеменниками, образовавшими здесь культурно-национальные автономии. Это движение имеет другую форму и вид, нежели в США. Большинство из приезжих не стремятся осесть здесь

навсегда и усложнить условия жизни уже проживающим. Они приезжают на сезонные работы, т.е. трудятся вахтовым способом, который выгоден всем участникам процесса. По такой же модели регулируется и въезд китайских рабочих в Сибирь. Это — свидетельство эффективного приспособления рынка труда к реалиям сибирских условий, а отнюдь не признак деградации и разрушения.

Следовательно, процессы приезда в Сибирь значительной рабочей силы, не заинтересованной в своем поселении здесь, но обеспечивающей нормальное функционирование экономики региона, — весомый аргумент для развития этой части страны. Признавая этот факт, Ф. Хилл и К. Гэдди, тем не менее, пишут: «...Надо сосредоточить внимание на попытках создания новых выгодных отраслей промышленности, которые могли бы задействовать уже имеющуюся в наличии российскую рабочую силу за приличную зарплату, без принуждения — и, *скорее всего, не в Сибири*. К несчастью, Россия обманывает себя, стараясь сохранить ценность унаследованных от ГУЛАГа и СССР материальных активов» (Хилл и Гэдди 2007, 207). Увы, мы снова видим противоречие между более-менее объективным научным анализом и субъективным политически ангажированным выводом из него.

В разделе «Дилемма мобильности: сжатие» авторы книги пишут: «Острой проблемой являются огромные города, жители которых исчисляются несколькими сотнями тысяч или даже перевалили за миллион, — такие как Новосибирск, Омск, Екатеринбург, Хабаровск и Иркутск. Все они — главные негативные вкладчики в ТДН. Как мы уже не раз говорили в этой книге, их следует уменьшить. Многим из их жителей следовало бы переехать в западную часть страны, чтобы облегчить бремя российской экономики» (Хилл и Гэдди 2007, 176). Действительно, авторы говорят об этом не раз, поэтому понимаешь, что именно крупные сибирские города раздражают авторов больше всего.

Авторы в разделе «Постоянство городов» констатируют на мировых и российских примерах факт устойчивости крупных городов (Хилл и Гэдди 2007, 181–183). Тем самым признается объективность и правомерность существования крупных сибирских городов. Но вывод вновь парадоксален с точки зрения здравого смысла, но логичен с точки зрения их политической ангажированности. Они пишут: «Те два факта, что крупные города не склонны сами по себе уменьшаться и что крупным советским городам никогда не позволялось уменьшаться или останавливаться в своем росте даже тогда, когда это было нужно, — неблагоприятны для современной России, которой желательно уменьшить в размерах некоторые крупные города, чтобы отвечать тенденциям глобальной экономики» (Хилл и Гэдди 2007, 183). Тенденция роста и появления крупных городов, существующая в других странах, по мнению авторов, не должна действовать на территории Сибири, но, как это не прискорбно, она действует. Поэтому, несмотря на все попытки обосновать свою идею о сокращении численности населения больших сибирских городов, последовало тяжелое признание авторов: «Итак, хотя мы и выступаем за уменьшение городов, это, скорее всего, будет для России почти неразрешимой задачей» (Хилл и Гэдди 2007, 191).

Казалось бы, вопрос закрыт. Но уже на следующей странице Ф. Хилл и К. Гэдди пишут: «Если не будет признана необходимость уменьшения размеров городов на востоке, соблазн продолжать рассматривать Сибирь как основу экономического развития России только усилится. Это худший сценарий развития. Несмотря на очевидную нехватку финансовых и людских ресурсов для большинства намеченных планов, государство продолжает политику возврата к освоению и заселению Сибири и Дальнего Востока. Такая деятельность обрекает страну на повторный цикл нерационального использования ресурсов» (Хилл и Гэдди 2007, 192). А авторы книги обрекают читателя на повторяющиеся циклы не очень научно обоснованных утверждений.

Идея № 5: «канадизация» или «ООНизация» Сибири как перспектива ее развития

Казалось бы, необходимость контроля своей территории для государства является аксиомой, но для России и это не так. «В эпоху царизма, в советский и постсоветский периоды истории России главным приоритетом любого российского правительства оставался контроль над территорией и населением, а не максимизация свободы и благоденствия людей (и даже не экономическое развитие государства). Разговор о контроле государства над территорией и населением в этом контексте касается стремления государства установить контроль над жизнью граждан и предопределить за них, *что* им надлежит делать и *где* проживать в пределах территории, а не стремления государства защитить себя от внешней агрессии» (Хилл и Гэдди 2007, 124). Соглашаясь с оценкой намерений российских и советских властей по созданию системы тотального контроля (как будто есть власти, которые к этому не стремятся), трудно принять приписываемое им нежелание экономического развития страны и эффективной защиты ее от внешней агрессии. Последняя (вполне исторически обоснованная) фобия до сих пор в значительной степени определяет политику российского руководства и мнения ее граждан.

Итак, «зачищать» Сибирь нужно, но добровольно сибиряки не уедут. Тупик? Нет проблем, ибо у авторов и на этот случай есть отличный совет. Восьмая глава в своем названии ставит вопрос в виде программы действий — «Можно ли «сжаться», сохранив территорию?» И в первом же абзаце конкретизирует задачу-условие, выставляемое «миссионерами дикарям», счастья своего не понимающим. «Если уж Россия стремится стать управляемой и экономически жизнеспособной, ей надо «сжать» себя в ранее предложенном нами смысле — *не путем отказа от земель, а путем пространственной реорганизации своей экономики*» (Хилл и Гэдди 2007, 162). Дозволяемое авторами сохранение у нас наших земель — это ничего не значащий фиговый листок. Ведь брошенные земли тут же становятся ничьими и обретают новых хозяев. В данном случае уместно вспомнить высказывание Сталина о том, что города без жителей никто не защищает. В качестве примера можно вспомнить, например, попытку Аргентины отобрать у Великобритании почти незаселенные Фолклендские острова.

Авторы книги считают, что «Канада может стать подходящей моделью для России по части экономических взаимоотношений с Сибирью» (Хилл и Гэдди 2007, 232). С этим трудно полностью согласиться по ряду обстоятельств — прежде всего, из-за реальности аннексии этой части страны, что не угрожает Канаде.

На заключительных страницах основной части книги авторы признают обоснованность опасений России по поводу ее территориальной целостности на Востоке. Но тут же предлагают «блестящее» решение этой проблемы: «Некоторые исследователи полагают, что частью этого подхода могло бы стать присвоение Сибири статуса всемирного наследия и особо охраняемой Организацией Объединенных Наций (или другой организацией) территории. Подобный статус, конечно, предусматривал бы поднадзорность этой уникальной экономической зоны и всех ее ресурсов исключительно Российской Федерации» (Хилл и Гэдди 2007, 237). Лишиться права собственности, получив вместо него право надзирать, — какая-то мало вдохновляющая перспектива.

Далее они предупреждают: «Энергетический бум на Сахалине, конечно, не должен привести к активизации попыток российского правительства по заселению Дальнего Востока или даже по остановке миграции с острова, главным образом из-за того, что энергетические отрасли промышленности отдают большее предпочтение привлечению высококвалифицированных работников на основе вахтового метода. Потребу-

ется несколько лет, чтобы стало возможным нанимать большое количество местных работников на подсобное обслуживание нефтяной и газовой отраслей промышленности» (Хилл и Гэдди 2007, 235). Какие-то уж больно нетерпеливые авторы: с их точки зрения, ждать несколько лет невыносимо, следует немедленно выселить (а потом — заселять обратно?).

В Заключении Ф. Хилл и К. Гэдди дают совет, под которым подпишется любой федеральный чиновник: «Под этими действиями подразумевается всероссийская политика, направленная на ослабление контроля, который региональные лидеры и олигархии имеют при принятии политических и экономических решений по Сибири и Северу» (Хилл и Гэдди 2007, 238). Необходимо, значит, лишить население региона и его лидеров права голоса при принятии решений, определяющих их жизнь. Странно, что этот совет дают представители демократической страны. Пожалуй, в процессе изучения авторитарной России они сами изрядно научились мыслить в логике «управленческой вертикали».

Попутно авторы «Сибирского бремени» выдают индульгенцию на дискриминацию населения Сибири. Они пишут: «В то время как другие правительства могут отдавать предпочтение или иметь в этом плане политические обязательства по оказанию поддержки издревле заселенным, но отсталым регионам своих стран (как Северная Италия массированно субсидирует Южную Италию), Россия вовсе не обязана этого делать. Сибирь — не тот регион, который был обжит столетия тому назад: до революции его коренные жители были малочисленны, и он был заселен и освоен в XX столетии» (Хилл и Гэдди 2007, 240). Итак, у России нет никаких обязательств перед сибиряками, которые уже четыре столетия живут в регионе. Перед нами пример редкого гуманизма в рассуждениях американских экономистов. Ох, опасно изучать этих русских, у которых благая цель оправдывает неблагие средства... Начнешь их критиковать, а в результате сам научишься тому же.

* * *

Таким образом, многократные высказывания Ф. Хилл и К. Гэдди об их искренней заботе о благополучии России представляются мне сомнительными и даже, можно сказать, иезуитскими. Сибирский проект — это глобальный проект для России XXI в. Пока Россия в силах его реализовать, он будет происходить под ее управлением и для ее пользы. Если Россия будет не в состоянии им заниматься, то ее соседи — Китай, Япония, США и Южная Корея — возьмут с великим удовольствием это «тяжкое и невыносимое» бремя на себя.

Скрупулезный анализ современных сибирских проблем произведен авторами для обоснования центрального умозаключения: «Очевидный и наиболее важный вывод таков: России нельзя двигаться своим теперешним курсом, особенно делая упор на повторное освоение Сибири» (Хилл и Гэдди 2007, 222). Руководство нашей страны определенно не согласилось с этим выводом — в одном из своих выступлений В.В. Путин недавно поставил на повестку дня, совсем наоборот, задачу реиндустриализации Сибири.

«Сибирское бремя», по мнению рецензента, следует оценивать как труд русологов (пост-советологов), а не политологов, политэкономов или политгеографов. Это мнение есть результат осознания того, что данная книга писалась не на основании объективного анализа фактов; наоборот, отбор фактов осуществлялся под определенную политическую концепцию. А так как научность не позволяла достичь поставленного результата, то она была во многом заменена на наукообразность. Безусловно, все по-

ставленные в работе проблемы имеют место быть и актуальны для современной России; в постановке этих проблем есть объективная полезность книги для российского читателя. Однако рецепты, даваемые авторами, ведут не к решению этих проблем, а к их усугублению.

ЛИТЕРАТУРА

Хилл Ф. и Гэдди К. (2007). Сибирское бремя. Просчеты советского планирования и будущее России. Пер. с англ. М.: Научно-образовательный форум по международным отношениям.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ПРЕСТУПНОСТИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

(ОБЗОР КРИМИНОМЕТРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ)

ЛАТОВ ЮРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

доктор социологических наук, кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник,
Научный центр Академии управления МВД России,
e-mail: latov@mail.ru

В статье рассматриваются принципы криминометрического анализа, детерминанты уровня преступности, экономические факторы, которые влияют на уровень преступности. Приведены методология и результаты анализа экономических детерминант преступности российскими и зарубежными криминометриками. Анализируются проблемы и перспективы развития криминометрических исследований.

Ключевые слова: институты; преступность; экономический анализ преступной и правоохранительной деятельности; экономические детерминанты.

In the article the principles of criminometric analysis, the determinants of crime rates, economic factors that affect crime rates are examined. The methodology and results of the economic determinants analysis of crime by Russian and foreign criminometric researchers are shown. Problems and prospects of criminometric researches are analyzed.

Keywords: institutions; crime; economic analysis of crime and law enforcement; economic determinants.

Коды классификатора JEL: B52, D63, E24, J24.

Экономисты, социологи и криминологи признают, что экономическое развитие общества является одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на уровень преступности. Долгое время это влияние рассматривалось только на качественном уровне, без эмпирического анализа и без уточнения степени влияния на различные виды преступности. Ситуация стала меняться в 1960-е гг., когда на Западе под влиянием работ американского экономиста Г. Беккера (лауреата Нобелевской степени по экономике) стало развиваться новое научное направление, на стыке экономической и криминологической наук, — *economics of crime and punishment* (экономический анализ преступной и правоохранительной деятельности). В рамках этого направления экономисты стали, используя криминологические базы данных для длительных периодов времени, выяснять, какие именно экономические детерминанты оказывают существенное влияние на уровень различных видов преступности.

Прикладная актуальность криминометрического анализа экономических детерминант преступности очень велика. Если удастся получить с дифференциацией по регионам относительно достоверные коэффициенты корреляции между макроэкономическими показателями и уровнем разных видов преступлений, то открываются новые возможности для перспективного планирования деятельности правоохранительных органов. Появится возможность предсказывать тенденции изменения уровня преступ-

ности (или, по крайней мере, отдельных видов преступности), что позволит научно обоснованно планировать изменения масштабов и структуры правоохранительной деятельности.

В данном обзоре рассматриваются не только зарубежные исследования, посвященные криминометрическому анализу экономических детерминант преступности, но и первые отечественные исследования по данной проблематике.

1. ПРИНЦИПЫ КРИМИНОМЕТРИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Принятую в экономической теории преступности простейшую модель взаимосвязи основных факторов можно изобразить так, как показано на рисунке 1. В этой схеме экономические факторы, не связанные с деятельностью ОВД, обозначены в самой общей форме. Предполагается, что они влияют главным образом на доходы преступника (Y). Факторы, которые связаны с деятельностью ОВД, сведены к двум: вероятность осуждения (p) определяется раскрываемостью преступлений, наказание за преступление (f) — тяжестью приговоров



Рис. 1. Детерминанты уровня преступности (простейшая схема)

Эта простейшая модель основана на интерпретации поведения преступников, по Г. Беккеру, как максимизации ожидаемой полезности.

Г. Беккер выразил ожидаемую полезность от совершения правонарушения следующей формулой (Becker 1974, 10):

$$EU = (1-p) \times U(Y) + p \times U(Y-f) = U(Y-p \times f),$$

где EU — ожидаемая полезность (*expected utility*) от преступления,

p — вероятность осуждения правонарушителя,

Y — доход от преступления,

U — функция полезности (*utility*) преступника,

f — наказание за преступление.

В модели Г. Беккера предполагается, таким образом, что потенциальный преступник имеет лишь две альтернативы: либо он выбирает преступную карьеру (при $EU > 0$), либо он остается законопослушным гражданином (если $EU < 0$). Следует уточнить, что потенциальный преступник при оценке дохода от преступной деятельности (Y) должен учитывать альтернативные издержки — доход в легальном бизнесе, который он получал бы, если бы не пошел по «кривой дорожке».

В упрощенном виде формулу Беккера можно изобразить следующим образом:

$$R = (1-p) \times S + p \times (S-D) = S-p \times D,$$

где R — доход (*return*) преступника;

p — вероятность (*probability*), что преступник будет пойман и наказан;

S — величина его добычи (*stolen*);

D — денежная (*dollar*) величина потерь взломщика, которые он несет в результате наказания.

Эта формула была предложена американским экономистом М. Сесновицем (*Sesnowitz 1980, 477–481*), который попытался использовать формулу Г. Беккера в прикладных целях — для оценки, насколько прибыльна в Америке «профессия» преступника, специализирующегося на кражах со взломом.

На рисунке 2 показан более полный вариант схемы факторов, влияющих на уровень преступности, отражающий современный уровень экономической теории преступности.



Рис. 2. Детерминанты уровня преступности (расширенная версия)

В эту схему внесено, прежде всего, существенное дополнение, касающееся деятельности правоохранительных органов. Речь идет о том, что для противодействия организованной преступности большое значение приобретает финансовый мониторинг, который затрудняет легализацию крупных криминальных доходов и тем самым уменьшает доходы преступников (Y).

Самое главное, в этой схеме детализированы те экономические факторы, которые, как считается, влияют на уровень преступности. Эти факторы сгруппированы в три блока:

- уровень экономического благосостояния в целом по стране, определяемый среднедушевым уровнем доходов и степенью неравенства доходов (обычно измеряемого при помощи коэффициента Джини);
- состояние рынка труда, определяемое безработицей и уровнем заработной платы;
- состояние человеческого развития, определяемого образованием и потреблением «вредных благ» (алкоголя, наркотиков и др.).

Российский экономист Ю. Андриенко удачно дал описание ожидаемых эффектов от изменения экономических детерминант в таблице 1. Она удобна тем, что здесь указана не только резюмирующая оценка влияния макроэкономических факторов на преступность (см. последнюю строчку таблицы), но и показано, на какие именно элементы формулы Г. Беккера и каким образом влияет данный фактор.

Для облегчения понимания этой таблицы следует дать дополнительный комментарий к формуле Беккера (в интерпретации Сесновица), описывающей мотивацию потенциального правонарушителя.

С учетом высказанных экономистами-криминологами замечаний, исходную формулу —

$$R = (1-p) \times S + p \times (S-D) —$$

целесообразно выразить несколько иначе, введя дополнительные переменные и сделав ее системой из двух выражений:

$$R = (1-p) \times S - C - I - p \times D; R > m,$$

где C — издержки планирования и совершения преступления,

I — альтернативно возможный доход от легальной деятельности,

m — пороговое значение чистой выгоды от преступления.

Таблица 1

**Отношения между макроэкономическими индикаторами
и параметрами модели Г. Беккера**

Параметры модели Г. Беккера	Средние доходы	Неравен- ство в доходах	Безра- ботица	Образо- вание	Потребление ал- коголя и наркотиков
<i>Прямая зависимость преступности от параметра</i>					
Добыча, S	+	+		+	
<i>Обратная зависимость преступности от параметра</i>					
Издержки, C				-	
Доход, I	+		-	+	
Чистая выгода, R	?	+	+	?	
Порог, m	+	-		+	-
Уровень преступности (вероят- ность совершения преступле- ний)	?	+	+	?	+

Составлено по: (Андриенко 2001, 22).

Смысл этих новых элементов формулы в том, чтобы учесть, что потенциальный правонарушитель:

- ◆ несет определенные затраты (не только чисто денежные) на то, чтобы разрабо-
тать план преступления и его реализовать;
- ◆ отказывается ради получения криминального дохода от легального дохода, ко-
торый он мог бы получить, неся такие же затраты;
- ◆ ожидает от своего преступления не любой (хотя бы на рубль) выгоды, а вы-
годы довольно крупной.

В таблице значками показана зависимость параметров формулы Беккера от макро-
экономических детерминант («плюс» — прямая зависимость, «минус» — отрица-
тельная зависимость, «вопросительный знак» — зависимость не ясна). Она показывает,
что один и тот же макроэкономический фактор может влиять на уровень преступности
одновременно в разные стороны. Скажем, рост средних доходов одновременно увели-
чивает и ожидаемую добычу, и потерянную легальную заработную плату. Чтобы вы-
яснить результирующее воздействие, необходима работа с эмпирическими данными.

Рассмотрим теперь детально, обобщая данные исследований зарубежных и россий-
ских криминометриков, работающих с базами данных зарубежных стран, как именно
перечисленные экономические факторы влияют на разные виды преступлений¹.

¹ При обзоре зарубежных криминометрических исследований автор опирался, прежде всего, на работу:
Winter, H. (2008). The Economics of Crime. An introduction to rational crime analysis. L. N.Y.: Routledge.

2. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДЕТЕРМИНАНТ ПРЕСТУПНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫМИ КРИМИНОМЕТРИКАМИ

Влияние общего уровня доходов. Общим местом криминологии является признание уровня доходов важнейшим фактором, влияющим на преступность. Логика довольно простая: бедный более склонен совершать преступления, поскольку у него нет лучших альтернатив для получения высокого дохода (или даже просто для выживания). Реальная действительность заметно сложнее.

Вопрос о влиянии уровня доходов на преступность надо разбить на две части:

- как влияет на преступность средний уровень благосостояния в стране? и
- как влияет на преступность уровень заработной платы?

Второй аспект требует отдельного анализа — среди характеристик рынка труда, наравне с безработицей.

Что касается показателей общего благосостояния граждан (таких как ВВП на душу населения, средний уровень доходов, количество автомобилей на душу населения и т.д.)², то, как показывают криминометрические исследования, их влияние на преступность часто оказывается статистически незначимым. Дело в том, что при анализе такого рода показателей необходимо учитывать два противоположных эффекта: с одной стороны, по мере улучшения экономической ситуации в стране часть преступников получают возможность заняться легальной деятельностью и уйти из преступной среды, но, с другой стороны, появляется больше богатства, которое можно украсть или похитить.

Анализ эмпирических данных в криминометрических исследованиях обычно показывает отрицательную связь между уровнем доходов и преступностью. Относительно недавние работы на данных криминальной статистики США (*Fowles and Merva 1996, 163–182; Kelly 2000, 540–554*), так же как и предыдущие, обнаруживают в основном значимое отрицательное влияние дохода на преступность. Однако встречаются и другие выводы. Так, немецкие эконометристы Х. Энторф и Х. Шпенглер (*Entorf and Spengler 2000, 75–106*), оценивая влияние экономических детерминант на уровень преступности на данных по разным регионам Германии, пришли к выводу, что более высокий доход связан с более высоким уровнем преступности.

Выводы о влиянии доходов и неравенства в доходах на уровень преступности основаны на официальных данных. Если же учесть высокую латентность многих видов преступлений, которые неадекватно отражены в статистике, то, согласно некоторым исследованиям (*Soares 2004, 155–184*), доход на душу населения не имеет значимого влияния на некоторые виды преступности.

Чтобы минимизировать влияние латентности значительной части преступлений, экономисты-криминологи наиболее активно работают со статистикой криминальных убийств. Данные по убийствам наименее страдают от латентности, поскольку убийства представляют собой самые опасные для общества преступления против личности и их наиболее трудно скрыть. Убийства, по данным криминометрических исследований, с ростом уровня доходов обычно сокращаются — значимо или не значимо.

Влияние неравенства доходов. Из группы показателей, связанных с общим уровнем жизни, наиболее часто упоминаемым в криминометрических исследованиях является неравенство в доходах.

² Следует отличать криминометрический анализ общего уровня доходов от традиционного для криминологов подчеркивания высокой вероятности стать преступником для лиц с низким доходом (см., например: (Там 1982)). Экономисты-криминологи работают с макроэкономическими показателями и изучают влияние на уровень преступности не индивидуальной бедности, а колебаний уровня доходов в целом по стране.

Для анализа влияния неравенства доходов на преступность необходимо элиминировать влияние других экономических факторов. Идеальным было бы рассмотреть две области с примерно одинаковым уровнем безработицы и уровнем бедности (определяемым долей тех индивидуумов, чей доход ниже некоторого порогового уровня, в общей численности). Надо также, чтобы эти области отличались по неравенству дохода, т.е. по разрыву между доходом богатых и бедных социальных групп. Следовало бы ожидать, что чем больше неравенство доходов, тем выше уровень преступности.

Неравенство в доходах тоже, как и другие экономические факторы, оказывает очень различное влияние на разные виды преступлений.

И. Эрлих выявил положительную связь между неравенством доходов и преступностью, особенно сильна эта связь для преступлений против собственности (*Ehrlich 1973, 521–565*). Я. Занг обнаружил положительную взаимосвязь между неравенством доходов, измеренным индексом Джини, и преступностью в целом (*Zhang 1997, 120–137*). Однако В. Марзур утверждает, что коэффициент Джини имеет положительный знак взаимосвязи для убийств, но отрицательный — для разбоев и грабежей (*Mathur 1978, 459–466*). Х. Энторф и Х. Шпенглер в своем исследовании преступности на данных по разным регионам Германии (*Entorf and Spengler*) тоже сделали вывод, что неравенство доходов стимулирует более высокий уровень преступности.

Наряду с криминометрическими исследованиями на базах данных отдельных стран проводятся также исследования на основе сравнения эмпирических данных по многим странам. Так, в работе сотрудников Всемирного Банка П. Фэджзилхера, Д. Лидермана и Н. Лоайза (*Fajnzylber, Lederman and Loayza 1998*) по данным 34 стран за 1970–1994 гг. был сделан вывод, что неравенство в доходах, измеренное индексом Джини, стимулирует насильственную преступность. Те же авторы (*Fajnzylber, Lederman and Loayza 1999*) на расширенной базе для 45 стран за 1965–1995 гг. пришли к выводу, что неравенство в доходах, измеряемое коэффициентом Джини, имеет значимое положительное воздействие на убийства и этот факт не может быть объяснен какими-то иными обстоятельствами (бедностью, неравенством в образовании, несправедливым распределением защиты со стороны полиции и правосудия).

Одно из относительно недавних криминометрических исследований (*Kelly 2000, 540–554*), посвященное влиянию неравенства доходов на преступность, построено на использовании данных по 829 округам в Соединенных Штатах в 1994 г. Автор этого исследования обнаружил, что на преступления против собственности неравенство само по себе не влияет, однако на них влияют другие переменные — такие как уровень бедности и уровень деятельности полиции. Чем выше бедность, тем больше уровень преступлений против собственности, а чем выше среднедушевые расходы на полицию, тем ниже уровень этих преступлений. Что касается тяжких преступлений (преступлений против личности), то на их уровень, как показало это исследование, бедность и расходы на деятельность полиции не влияют, однако на них существенно влияет неравенство.

Влияние безработицы. Практически все экономисты, занимающиеся анализом причин преступного поведения, особо обращают внимание на показатель безработицы. Вопреки общепринятым представлениям о том, что рост безработицы безусловно ведет к росту преступности, реальные корреляции оказались более сложными.

Один из фундаментальных принципов экономического анализа преступности заключается в том, что выбор рационального преступника, совершить преступление или отказаться от него, сильно зависит от альтернативной возможности войти в легальный рынок труда. Этот принцип позволяет сделать простое предсказание: в периоды высокого уровня безработицы уровень преступности будет выше, чем в периодах низкой

безработицы. Если это утверждение соответствует истине, то эффективная политика профилактики преступлений заключается в том, чтобы улучшать возможности для легальной занятости и тем самым поощрять потенциальных преступников делать выбор в пользу легальной занятости, а не незаконных действий. Однако подтверждается ли эмпирическими данными тезис о прямой зависимости преступности от безработицы?

Следует учитывать, что среди факторов, которые влияют на уровень преступности, могут быть такие, на которые состояние национальной экономики воздействует совсем вполне тривиально.

Например, есть основания предложить, что потребление алкоголя связано с безработицей *обратно пропорционально*, но это потребление *прямо* связано с преступностью. Получается, что *более высокая безработица* ведет к уменьшению потребления алкоголя и *уменьшению количества преступлений*, что противоречит простому предсказанию о прямой зависимости преступности от безработицы. Тот же самый аргумент может быть использован для анализа влияния безработицы на преступность через потребление наркотиков и приобретение оружия. Причина, почему потребление алкоголя, потребление наркотиков и приобретение оружия обратно зависят от безработицы, — одна и та же, эффект дохода (с уменьшением доходов не хватает средств на приобретение «вредных благ»).

Кроме того, со снижением доходов во время экономических спадов и роста безработицы может уменьшиться количество закупок товаров, которые являются привлекательными для преступников, занимающихся кражами. Поскольку безработица уменьшает доход тех людей, кто иначе потреблял бы большее количество товаров, можно предположить, что преступность и безработица связаны *обратно пропорциональной зависимостью*.

Другая трудность в идентификации опытным путем взаимосвязи между безработицей и преступностью заключается в том, что отношения между безработицей и преступностью могут быть взаимными. Обычно утверждают, что безработица ведет к более высокому уровню преступлений, однако причинная обусловленность может работать и в другом направлении, — более высокое количество преступлений увеличивает безработицу. С одной стороны, правонарушителям с большим «послужным списком» трудно найти работу. С другой стороны, бизнес хуже развивается в областях с более высоким уровнем преступности. Таким образом, более высокий уровень преступности может вести к более высокому уровню безработицы.

Еще одно важное осложняющее обстоятельство связано с тем, что законная занятость и преступное поведение могут не исключать, а дополнять друг друга. Возможно, некоторые люди непрерывно переключаются с законных видов деятельности на незаконные и наоборот в зависимости от их сравнительной выгоды в данный момент времени. Кроме того, занятие преступной деятельностью не обязательно подразумевает, что индивидум одновременно не занимается каким-либо законным видом деятельности. На самом деле легальная занятость часто может облегчить подготовку и осуществление преступлений. Например, торговец наркотиками может подбирать клиентов, используя связи, сформировавшиеся в процессе его легальной работы. А некоторые преступления, такие как растраты или кражи на работе, просто нельзя совершать, если преступник не имеет легальной занятости.

Таким образом, взаимосвязи между безработицей и преступностью вряд ли будут простыми.

Начиная с 1970-х гг., проведено много эмпирических исследований взаимосвязи между безработицей и преступностью. Как и следовало ожидать, результаты оказались довольно противоречивыми.

Например, П. Бейкон и М. О'Донохью, проведя исследование на базе данных по Ирландии, обнаружили, что безработица оказывает положительное влияние на насильственные преступления, но отрицательное воздействие на ненасильственные преступления (*Bacon and O'Donoghue 1975, 19–34*). Когда Д. Ротман проанализировал на материалах той же Ирландии влияние безработицы на 9 видов преступлений, то обнаружил, что на большинство преступлений против собственности безработица оказывала влияние в сторону увеличения (*Rottman David 1980, 102*). К. Маккуллах исследовал взаимосвязь между заключением в тюрьму и безработицей на основе данных по Ирландии за 1951–1988 гг. и выявил положительную корреляцию между ними, но лишь для последних годов исследованного периода (*McCullagh 1992, 1–19*). Р. Винтер-Эбмер и С. Рафаэль обнаружили положительную взаимосвязь между безработицей и преступностью, которая, однако, статистически не значима (*Raphael and Winter-Ebmer 1998*). Исследования К. Дэни, К. Хармона, Р. Лайдона и А. Уолкера (*Denny, Harmon, Lydon and Walker 1999*), проведенные для Ирландии по данным за 1952–1998 гг., выявили отсутствие влияния показателей рынка труда, в том числе и безработицы, на уровень краж. Среди последних работ по анализу взаимосвязи рынка труда и преступности в Великобритании — исследования английского криминометрика Р. Витта и его соавторов. Они обнаружили значительную положительную взаимосвязь между высоким уровнем преступлений против собственности и увеличением безработицы среди мужского населения (*Reilly and Witt 1992, 213–228; Witt, Clarke and Fielding 1998*).

Интересно отметить, что криминометрики выделяют и обратную взаимосвязь: влияние преступности на рынок труда. Так, Д. Нейджин и Д. Уолдфогель показали, что осуждение за преступления (вынесение обвинительных приговоров) увеличивает нестабильность на рынке труда (*Nagin and Waldfogel 1995, 109–126*). Резкий рост преступности в перспективе приведет как минимум к тому, что более низкая производительность труда криминализованного населения негативно отразится на экономике страны в целом.

Итог многочисленным исследованиям, проводившихся в 1970–1990-е гг., подвели новозеландские экономисты К. Пэпс и Р. Винкельман (*Papps and Winkelman 1998*). По их данным, примерно в половине криминометрических исследований взаимосвязи преступности и безработицы было обнаружено положительное влияние безработицы на преступность, но в другой половине работ такого влияния не обнаружено.

В 2000-е гг. появились новые криминометрические работы о влиянии безработицы на преступность.

В частности, аналитическое исследование Р. Винтер-Эбмера и С. Рафаэля было направлено на изучение взаимосвязи между безработицей и такими двумя типами преступлений, как преступления против собственности и тяжкие преступления (т.е. преступления против личности) (*Raphael and Winter-Ebmer 2001*). Главный результат этого исследования можно сформулировать так: безработица — важный фактор воздействия на уровень преступлений против собственности, но она слабо влияет на уровень тяжких преступлений. Точнее говоря, уменьшение уровня безработицы уменьшает уровень преступлений против собственности, но оказывает слабый эффект на сокращение уровня тяжких преступлений.

Обнаруженное этими исследователями сокращение уровня преступлений против собственности, связанное со снижением уровня безработицы, оказалось весьма внушительным. По данным этих американских криминометриков, между 1992 и 1997 гг. в Соединенных Штатах уровень грабежей упал на 30%, уровень угонов автомашин — на 15%, уровень краж — тоже на 15%, и уровень воровства — на 4%. В течение того же самого периода времени уровень безработицы в США сократился на 2,5%. Сколько

же пунктов снижения уровня различных видов преступлений может быть приписан снижению уровня безработицы? Авторы находят, что 2,5% уменьшения уровня безработицы привели к уменьшению грабежей на 4,3%, угонов автомашин — на 2,5%, краж — на 5%, воровства — на 3,7%.

Таким образом, существенная часть снижения уровня преступлений против собственности может быть приписана именно снижению уровня безработицы. Это приводит авторов к заключению, что улучшение возможностей легальной занятости для потенциальных преступников может быть эффективной социальной политикой сдерживания преступлений.

Влияние уровня заработной платы. Влияние на уровень преступности иных, кроме безработицы, характеристик рынка труда пока изучено слабее.

Многие американские криминометрики (*Д. Гроггер, С. Левитт и др.*) в своих исследованиях на данных криминологической статистики США доказывали, что уровень заработной платы может явиться не менее важной детерминантой преступности, чем безработица.

Криминометрические исследования влияния заработной платы рассматривают взаимосвязь между условиями рынка труда и уровнем преступности, изучая, как правило, возможности занятости для *работников низкой квалификации*. Их рассуждение строится следующим образом. Во-первых, именно люди с низкой квалификацией являются наиболее вероятной группой лиц, совершающих преступления, поэтому необходимо изучать возможности занятости не для населения в целом, а только для низкоквалифицированных работников. Во-вторых, поскольку состояние безработицы, как правило, длится у работников недолго и варьируется по фазам экономического цикла, криминометрики полагают, что заработная плата может быть лучшей мерой состояния рынка труда, объясняющего уровень преступности, так как снижение заработной платы имеет тенденцию оказывать более долгосрочное воздействие на людей.

Одной из известных эмпирических работ данного направления является работа С. Мейчина и К. Мехира (*Machin and Meghir 2000*), которые в качестве показателя заработной платы брали реальную почасовую зарплату 25% самых низкооплачиваемых слоев населения. Их исследования для Великобритании и Уэльса 1970–1990 гг. показали, что уровень преступности был выше именно в тех регионах, где ниже заработная плата наименее оплачиваемого слоя населения.

Авторы другого аналитического исследования (*Weinberg, Gould and Mustard 2002, 45–61*) проследили взаимосвязь между возможностями легальной занятости для мало-квалифицированных работников и преступностью на материалах США 1979–1997 гг. В течение исследованного ими периода реальная заработная плата работников низкой квалификации в Соединенных Штатах упала на 20%. Одновременно преступления против собственности выросли на 21%, а тяжкие преступления — на 35%. Авторы находят, что влияние изменений заработной платы может объяснять приблизительно 50% увеличения уровня преступности. Они также находят, что уровень безработицы в течение исследуемого ими периода не влиял на долгосрочные тенденции преступности, потому что не было никакой долгосрочной тенденции изменения уровня безработицы. Однако после 1993 г., когда уровень преступности стал снижаться, как улучшение оплаты труда, так и снижение уровня безработицы внесли определенный вклад в снижение уровня преступности. Их общее заключение таково: чтобы оказать положительное влияние на *долгосрочные* тенденции преступности, совершенствование системы заработной платы чернорабочим, вероятно, будет более эффективным, чем совершенствование возможностей легальной занятости.

Влияние факторов человеческого развития. Под факторами человеческого развития подразумеваются характеристики человеческого капитала — прежде всего, образование и здоровье. Здоровье, в свою очередь, сильно зависит от потребления так называемых «вредных благ» — товаров, потребление которых субъективно воспринимается как благо, но объективно наносит вред (прежде всего, алкоголь и наркотики).

Уровень образования оказывает, логически рассуждая, двоякое влияние на уровень преступности. С одной стороны, более образованный человек может лучше спланировать преступление, а значит, иметь больше выгоды от преступления и меньшие издержки. С другой стороны, у него может быть гораздо больше возможностей в легальном секторе с высокими доходами (т.е. высокие альтернативные издержки). Итоговое влияние образования — человеческого капитала — на уровень преступности будет определяться преобладающим эффектом.

Эмпирические оценки влияния образования на преступность не раз встречаются в работах зарубежных криминометриков. Так, Л. Локнер разработал экономико-математическую модель, согласно которой дотации на образование снижают преступность (*Lochner 2004, 811–843*). Наличие у человека высшего образования, по его данным, снижает его предрасположенность ко всем видам преступлений. Однако незаконченное высшее образование может повысить эту предрасположенность. Экономист-криминолог обнаружил, что индивиды, отчисленные из вузов, с высокой степенью вероятности будут заниматься преступной деятельностью и окажутся арестованы в ближайшие 5 лет.

Реже встречаются эмпирические работы о связи потребления вредных благ и насильственных преступлений. Так, в старой работе Л. Ленке показано, что есть статистическая корреляция между уровнем насильственных преступлений и потреблением алкоголя на душу населения в нескольких скандинавских странах в 1960–1973 гг. (*Lenke 1975*). В более новом исследовании С. Марковиц на данных международных обследований виктимизации населения, проведенных в 16 странах, было обнаружено, что высокие цены на алкогольные напитки снижают уровень насильственных преступлений (*Markowitz 2000*).

Общие выводы. Общие выводы об экономических детерминантах преступности можно дать, согласно сформулированным более 15 лет назад оценкам Э. Эйде. Этот известный норвежский экономист-криминолог в своей обзорной книге (*Eide 1994*) дал подробную сводку большого числа криминометрических работ, авторы которых оценивают количественные взаимосвязи между разными макроэкономическими детерминантами и преступностью для различных городов, районов, штатов и государств.

По мнению Э. Эйде, общие выводы можно сформулировать следующим образом:

1. Доход от легальной деятельности (медианный или средний) обычно оказывает значимое отрицательное влияние на преступность, но некоторые исследования не опровергают наличие значимого положительного эффекта. О влиянии легального дохода на преступность трудно сделать четкие выводы, поскольку он детерминирует не только издержки упущенных возможностей (чем выше возможности легального дохода у потенциального преступника, тем меньше он склонен нарушать закон), но и выгоду от преступления (чем выше доход потенциальных жертв преступника, тем сильнее он склонен совершать преступление).
2. Противоположны выводы относительно влияния неравенства в доходах — в большинстве случаев оно оказывает значимое положительное воздействие.
3. Безработица оказывает на преступность довольно неопределенное влияние.

Таблица 2

**Сравнение ожидаемого и реально обнаруженного влияния
макроэкономических детерминант на преступность**

Влияние на уровень преступности	Средние доходы	Неравенство в доходах	Безрабо- тица	Образо- вание	Потребление алкоголя и наркотиков
Теоретически ожидаемое	?	+	+	?	+
Фактически обнаруженное	– или ?	+	?	–	+

Эти выводы не во всем согласуются с теоретически ожидаемыми (см. табл. 2). В частности, влияние безработицы на преступность оказалось не прямым, а неопределенным. Для других пяти детерминант полученные результаты подтверждали теоретические прогнозы (влияние неравенства доходов и потребления «вредных благ») или уточняли их (влияние средних доходов и образования).

3. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДЕТЕРМИНАНТ ПРЕСТУПНОСТИ РОССИЙСКИМИ КРИМИНОМЕТРИКАМИ

В России знакомство с economics of crime and punishment началось примерно 15 лет назад. Самостоятельные исследования по экономике преступной и правоохранительной деятельности начали появляться только в начале 2000-х гг.

Пионером криминометрических исследований, основанных на эмпирических базах данных, стал экономист Юрий Андриенко. Первая его экономико-криминологическая работа, основанная на макроданных по российским регионам, выявила, что насильственная преступность (убийства) сокращается с ростом доходов на душу населения, но растет с неравенством в распределении доходов (Андриенко 2001). В силу ряда объективных проблем, затрудняющих анализ российских данных, Ю.В. Андриенко стал затем работать с данными по зарубежным странам.

Методология анализа. В своей работе «Преступность, благосостояние и неравенство: о чем свидетельствуют международные виктимизационные обследования» (Андриенко 2002) Ю. Андриенко использовал новый методологический подход к анализу детерминант преступности. Как правило, зарубежные криминометрики работали с базами данных об официально зарегистрированных преступлениях. Конечно, они отдавали себе отчет в том, что по всем видам правонарушений регистрируются далеко не все преступления. Но иных баз данных в их распоряжении не было.

Новым путем поиска достоверной информации о взаимосвязи между экономическими факторами и уровнем преступности стал возможен на основе использования так называемых микроданных, т.е. данных о криминальной виктимизации домохозяйств. Речь идет о данных массовых опросов о том, как часто граждане становятся жертвами различных видов преступлений.

Микроданные позволяют преодолевать проблему занижения, характерную для регистрируемой преступности, потому что жертва не имеет побуждений скрывать преступления (в отличие от тех, кто отвечает за их расследование)³. Если данные офици-

³ Как свидетельствуют данные социологических опросов, даже в США лишь примерно 40% всех преступлений сообщаются пострадавшими в полицию. Аналогична ситуация в нашей стране: обследование мнения населения о правовой защищенности в 1991 г. в России выявило, что 61% из числа потерпевших не сообщили о факте преступления в правоохранительные органы. Основные причины такой правовой пассивности — отсутствие уверенности в действенности органов правопорядка, а также то, что жертвы посчитали подобное правонарушение обыденным. Эти причины назвали соответственно 43 и 38% от всех несообщивших.

альной статистики часто приводят к выводу о криминогенности экономического развития (чем выше уровень развития, тем выше уровень преступности), то микроданные показывают, наоборот, что развитые страны вовсе не характеризуются более высоким уровнем обычной преступности, просто их там более тщательно регистрируют.

Основным источником данных для Ю. Андриенко стали международные виктимизационные обследования (*MBO — International Crime Victim Survey (ICVS)*). Они организованы Межрегиональным институтом исследования криминального правосудия при ООН (UNICRI), чтобы использовать стандартизированный подход к изучению домохозяйств, пострадавших от преступлений, и получить сопоставимые данные по большому числу стран мира. На начало 2000-х гг. были проведены уже четыре раунда обследований (1989, 1992, 1996–1997 и 2000–2001 гг.), в которых приняли участие 68 стран всех типов (развитые, развивающиеся и транзитивные)⁴.

Во всех раундах ICVS представлены 11 видов преступлений: угон автомобиля, кража из автомобиля, автомобильный вандализм, кража мотоцикла (мопеда, мотороллера), кража велосипеда, квартирная кража, попытка квартирной кражи, кража личного имущества, разбой, сексуальные инциденты, нападение и угрозы. Большинство из них — это преступления против собственности, личной или домохозяйства. Только сексуальные инциденты, нападение и угрозы являются преступлениями против личности.

Юрий Андриенко использовал информацию 4-го раунда по трем категориям преступлений:

- 1) преступления с автомобилями (угон, кража из автомобиля и вандализм);
- 2) имущественные преступления (квартирная кража, кража личного имущества и разбой);
- 3) насильственные преступления (сексуальные инциденты, нападение и угрозы).

Чтобы выявить взаимосвязь между неравенством и преступностью, показатели виктимизации из национальных обследований виктимности были сопоставлены с данными о материальном неравенстве, измеряемом индексом Джини.

Важной методологической проблемой, которую должен был решить Ю. Андриенко, являлась мера учета уровня благосостояния. Использовать для этих целей среднедушевой ВВП было не вполне корректно, поскольку ВВП — это средняя величина по всей стране, она может неточно отражать доход в конкретном ее регионе. Поэтому российский криминометрик решил использовать показатель среднего числа автомобилей в регионе, который по базе ICVS можно было легко посчитать для каждого региона и который к тому же имел очень высокую корреляцию с ВВП на душу населения (0,77).

Результаты анализа. В ходе исследования, как и следовало ожидать, между неравенством и реальным уровнем преступности обнаружилась для стран мира в целом обратная зависимость. Наименьший уровень виктимизации среди 20 стран был в Японии (21 на 100 человек), а наибольший — в Англии и Уэльсе (55 на 100 населения).

Россию напрямую сопоставлять с другими странами мира по базе данных ICVS было нельзя, поскольку наша страна представлена в виктимизационном обследовании только Москвой. Согласно обследованиям, уровень виктимизации по 11 видам достигал 80 на 100 населения в 1994 г., сократившись до 52 в 1999 г. Этот показатель очень близок к уровню виктимизации в городах Европы; он много меньше, чем в столицах

⁴ Позже прошел пятый раунд (2004–2005 гг.), готовится шестой. База данных находится в свободном доступе на сайте (<http://rechten.uvt.nl/icvs/>).

стран Латинской Америки (*например, Аргентины или Бразилии*), где уровень виктимизации превышает 100 на 100 населения.

Все эмпирические результаты, полученные в проекте ICVS, основаны на реальной, а не на официально зарегистрированной преступности. В результате использования этой базы данных можно опровергнуть мнение, основанное на данных официальной статистики, будто преступность растет по мере повышения дохода на душу населения. На самом деле риск стать жертвой преступления оказывается примерно одинаковым, независимо от среднедушевого дохода. Однако если исключить из выборки страны с высоким доходом, то преступность все-таки оказывается растущей по мере роста среднедушевого дохода — результат, согласующийся с гипотезой о криминогенности экономического развития.

Таблица 3

Экономические факторы, детерминирующие риск стать жертвой преступления (по расчетам Ю.В. Андриенко)

Характеристики	Преступления с автомобилями	Имущественные преступления	Насильственные преступления
Группа по доходам	1,05***	1,04**	
Владение хотя бы одним автомобилем		0,83***	0,83***
Число автомобилей	1,31***	1 14***	1 12***
Коэффициент Джини	1,01***	1,02***	1,02***
Среднее число автомобилей в регионе	0,74***	0,78**	1,57***
Размер города, логарифм	1,15***	1,16***	1,11***
Число наблюдений	82869	127403	155463

Звездочками обозначена статистическая значимость коэффициента:

* — значимый на уровне 10%; ** — значимый на 5%; *** — значимый на 1%.

В таблице 3 показаны рассчитанные Ю. Андриенко коэффициенты корреляции между микроданными об уровне преступности и характеристиками лиц, ставших жертвами преступности, а также той общественной среды, в которой эти люди живут. Прокомментируем их.

Криминометрический анализ выявляет значимое влияние благосостояния домохозяйства на вероятность стать жертвой преступлений против собственности (в первой строке таблицы все коэффициенты больше 1).

Однако выясняется, что владение автомобилем сокращает риск виктимизации (поскольку во второй строке коэффициенты ниже 1). В итоге получается, что нет статистической разницы между виктимизацией человека (от имущественных и насильственных преступлений) из домохозяйства, не владеющего автомобилем, и виктимизацией человека из домохозяйства с одним автомобилем. Домохозяйство с одним автомобилем в среднем богаче, чем то, у которого его нет, но этот автомобиль «защищает» против преступлений. Однако каждый дополнительный автомобиль приводит к росту виктимизации: на 12% — от насильственных преступлений, на 14% — от имущественных и на 31% — от преступлений, связанных с автомобилями (третья строка таблицы).

Неравенство играет вполне ожидаемую роль, усиливая виктимизацию. Рост индекса Джини на единицу (по шкале от 0 до 100) приводит к увеличению на 1% риска виктимизации от автопреступлений и на 2% процента преступлений против имущества и личности (четвертая строка).

Средний доход в регионе (который считается пропорциональным среднему числу автомобилей в этом регионе) играет, согласно работе Ю. Андриенко, позитивную

роль в сокращении преступлений против собственности, но ведет к сильному росту насильственной преступности. При увеличении среднего числа автомобилей в каждом домохозяйстве на единицу число преступлений против автомобилей и имущества сокращаются на 26% и 22%, соответственно. Однако при этом число насильственных преступлений растет на 57% (пятая строка таблицы).

Последняя строка таблицы говорит о том, что виктимизация выше в крупных городах, особенно в мегаполисах. В частности, человек, проживающий в городе с 6-миллионным населением в 2 раза чаще становится жертвой любых преступлений по сравнению с человеком из маленького городка с 5 тыс. жителей.

Таким образом, полученные Ю. Андриенко результаты оказались в принципе согласующимися с результатами предыдущих исследований, основанных на теоретической модели Г. Беккера:

- ◆ неравенство усиливает уровень преступности,
- ◆ уровень дохода обратно коррелируется с преступлениями против собственности, но прямо — с преступлениями против личности.

Следует обратить особое внимание на то, что уровень дохода оказывает неоднозначное влияние. Риск стать жертвой имущественного преступления падает со средним доходом, но виктимизация от преступления против личности, наоборот, растет по мере роста среднего дохода.

Этому парадоксу Ю. Андриенко предлагает два объяснения. С одной стороны, это можно объяснить тем, что в более богатом обществе собственность лучше защищена, чем сам человек. С другой стороны, есть альтернативное правдоподобное объяснение этого феномена — отсутствием ощущаемого наказания за насилие против личности. Эта гипотеза подтверждается данными МВО из четвертого раунда, показывающими, что в европейских странах только 7% жертв сексуальных инцидентов и 37% жертв нападения и угроз сообщали об этом в полицию. Это — наименее часто сообщаемые виды преступлений из всех исследуемых. Следовательно, издержки наказания для преступника, совершающего насилие в отношении личности, почти исчезают, и потенциальный правонарушитель может почти безнаказанно унижать своих сограждан, опасаясь в то же время покушаться на их имущество.

Таким образом, российские криминометрики уже начали вносить свой вклад в анализ общих закономерностей экономической детерминации преступности.

4. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРИМИНОМЕТРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Развитие криминометрического анализа детерминированности уровня преступности экономическими факторами сталкивается с большими трудностями — как за рубежом, так и в России.

Ранее мы уже указывали, что выявление экономических детерминант имеет большое практическое значение для составления научно-обоснованных кратко- и среднесрочных (на 1–2–3 года) прогнозов изменения уровня преступности и профилактических изменений в структуре и объеме финансирования деятельности различных подразделений правоохранительных органов. К сожалению, этот идеальный алгоритм (выявление детерминант — прогноз — изменения в финансировании) срабатывает далеко не всегда и не в полной мере.

Во-первых, выявление детерминант влияния разных экономических факторов на разные виды преступлений оказывается довольно непростой работой. Судя по всему, степень этого влияния может существенно варьироваться в разных странах и в разных

регионах той же самой страны. Поэтому выводы, сделанные по базе данных какой-либо страны, опасно механически применять для прогнозирования ситуации в других странах и даже в этой же самой стране спустя длительный промежуток времени. Если же страна является довольно крупной и ее регионы отличаются высокой неоднородностью (как в США или России), то общий прогноз надо дополнять набором региональных прогнозов.

Во-вторых, делать прогноз трудно, поскольку, как правило, одновременно изменяются (хотя и в разной степени) *все* макроэкономические детерминанты, а не какая-то одна. В результате прогноз итогового влияния требует учета синергетических эффектов — изменения разных детерминант могут оказывать как взаимоослабляющее, так и взаимоусиливающее воздействие.

В-третьих, финансирование различных государственных служб даже в развитых странах является в большей степени результатом политических решений, чем научно-обоснованного планирования. Популистские соображения могут перевесить научный прогноз. Например, американские экономисты-криминологи давно подметили, что финансирование муниципальной полиции усиливается обычно накануне очередных выборов в местные органы власти, когда действующая администрация, стремясь быть переизбранной, стремится продемонстрировать избирателям заботу об их безопасности. Конечно, такой «политический цикл» очень косвенно связан с реальным изменением уровня преступности.

В результате, хотя криминометрика развивается уже треть века, ее рекомендации пока не стали одной из основ управления организацией работы правоохранительных органов даже в развитых странах.

В России помимо вышеперечисленных обстоятельств есть и некоторые дополнительные факторы, затрудняющие криминометрические исследования и их внедрение в практическую деятельность.

Во-первых, отечественная криминометрика развита пока довольно слабо. Число экономистов, специализирующихся в какой-то степени на проблемах *economics of crime*, можно пересчитать едва ли не по пальцам одной руки. Среди криминологов с юридической специализацией таких пока вообще не заметно. Предлагать руководству МВД России некие программы действий на основе пионерных работ было бы несколько самонадеянно.

Во-вторых, появление новых криминометрических работ тормозится в России рядом объективных обстоятельств. Некоторые из них самоочевидны — это не очень пока высокое качество российской экономической и криминологической статистики. Менее очевидное обстоятельство — большой разрыв между российской экономической наукой и российской криминологией. За рубежом (прежде всего, в США) давно в преподавание для юристов внедрено знакомство с *economics of law* и *economics of crime*; профессиональные экономисты тоже изучают эти научные направления. В нашей же стране количество экономистов, занимающихся криминологией, не слишком велико, а число криминологов, хорошо знакомых с новейшими экономическими теориями, и того меньше.

В результате в современной России нет ни ярко выраженного спроса на криминометрические исследования со стороны правоохранительных органов, ни активного предложения этих исследований со стороны экономистов.

Все это не следует трактовать так, будто криминометрический анализ не имеет практической ценности. Более правильным будет сказать, что его практическая ценность остается пока скорее потенциальной, чем реально востребованной.

Видимо, практическое применение результатов криминометрических исследований является для России стратегической перспективой (т.е. внедрения этого метода планирования работы ОВД следует ожидать примерно к середине 2010-х гг.). Текущие задачи — это, во-первых, постепенное внедрение идей криминометрики в учебную подготовку сотрудников правоохранительных органов и, во-вторых, постепенное наращивание количества и качества криминометрических исследований на основе обработки как общероссийских, так и региональных баз данных.

ЛИТЕРАТУРА

Андреенко Ю.В. (2001). В поисках объяснения роста преступности в России в переходный период: криминометрический подход // *Экономический журнал ВШЭ*. № 2. (http://library.hse.ru/e-resources/HSE_economic_journal/articles/05_02_04.pdf).

Андреенко Ю.В. (2002). Преступность, благосостояние и неравенство: о чем свидетельствуют международные виктимизационные обследования. Финальный отчет // Консорциум экономических исследований и образования — Россия и СНГ. Ноябрь. (http://www.eerc.ru/details/download.aspx?file_id=3862).

Андреенко Ю.В. (2001). Факторы роста преступности в России: региональный подход. Препринт WP/2001/00. М.: Российская экономическая школа.

Там Х. (1982). Преступность и уровень жизни. М.: Прогресс.

Bacon, P. and O`Donoghue, M. (1975). The Economics of Crime in the Republic of Ireland: An Exploratory Study // *Economic and Social Review*. Vol. 7.

Becker, G.S. (1974). Crime and Punishment: An Economic Approach // *Essays in the Economics of Crime and Punishment* / Ed. by G.S. Becker, W.L. Landes. N.Y.

Denny, K., Harmon, C., Lydon, R. and Walker, I. (1999). An Econometric Analysis of Burglary in Ireland. Institute for the Study of Social Change, University College Dublin.

Ehrlich, I. (1973). Participation in Illegitimate Activities — A Theoretical and Empirical Investigation // *Journal of Political Economy*. Vol. 81 (3). May/June.

Eide, E. (1994). Economics of Crime. Deterrence and the Rational Offender. North-Holland, Amsterdam etc.

Entorf, H. and Spengler, H. (2000). Socioeconomic and demographic factors of crime in Germany: Evidence from panel data of the German states // *International Review of Law and Economics*. Vol. 20 (1).

Fajnzylber, P., Lederman, D. and Loayza, N. (1999). Inequality and Violent Crime // Office of the Chief Economist Latin America and the Caribbean. The World Bank.

Fajnzylber, P., Lederman, D. and Loayza, N. (1998). What Causes Violent Crime? // Office of the Chief Economist Latin America and the Caribbean. The World Bank.

Fowles, R. and Merva, M. (1996). Wage Inequality and Criminal Activity: An Extreme Bounds Analysis for the United States // *Criminology*. Vol. 34.

Kelly, M. (2000). Inequality and Crime // *Review of Economics and Statistics*. Vol. 82. Issue 4.

Lenke, L. (1975). Violent Crime and Alcohol: A Study of the Developments in Assaultive Crime. Stockholm, Department of Criminology, University of Stockholm.

Lochner, L. (2004). Education, Work and Crime: A Human Capital Approach // *International Economic Review*. Vol. 45.

Machin, S. and Meghir, C. (2000). Crime and Economic Incentives // *IFS Working Paper* W00/17. Institute for Fiscal Studies. No. 3.

Markowitz, S. (2000). Criminal Violence and Alcohol Beverage Control: Evidence from an International Study // *NBER Working Paper*. No. 7481.

Mathur, V.K. (1978). Economics of crime: an investigation of the deterrent hypothesis for urban areas // *Review of Economics and Statistics*. Vol. 60. No. 3. Aug.

McCullagh, C. (1992). Unemployment and imprisonment: examining and interpreting the relationship in the Republic of Ireland // *Irish Journal of Sociology*. Vol. 2.

Nagin, D. and Waldfoegel, J. (1995). The Effects of Criminality and Conviction on the Labor Market Status of Young British Offenders // *International Review of Law and Economics*. № 15.

Papps, K. and Winkelman, R. (1998). Unemployment and Crime: New Answers to an old question // *IZA* (Bonn). Discussion paper. No. 25.

Raphael, S. and Winter-Ebmer, R. (1998). Identifying the Effect of Unemployment on Crime // University of California at San Diego. Economics Working Paper Series. 19. Department of Economics, UC San Diego.

Raphael, S. and Winter-Ebmer, R. (2001). Identifying the Effect of Unemployment on Crime // *The Journal of Law and Economics*. Vol. XLIV. April.

Reilly, B. and Witt, R. (1992). Crime and unemployment in Scotland: an econometric analysis using regional data // *Scottish Journal of Political Economy*. Vol. 39 (2).

Rottman David, B. (1980). Crime in the Republic of Ireland: statistical trends and their interpretations // *ESRI. Dublin. General Research Series*. No. 102.

Sesnowitz, M. (1980). Returns to Burglary // *The Economics of Crime*. Cambridge (Mass.). (Впервые данная статья опубликована в издании: *Western Economic Journal*. 1972. Vol. 10. No. 4).

Soares, R.R. (2004). Development, Crime and Punishment: Accounting for the International Differences in Crime Rates // *Journal of Development Economics*. Vol. 73.

Weinberg, B., Gould, E. and Mustard, D. (2002). Crime Rates and Local Labor Market Opportunities in the United States: 1979–1997 // *Review of Economics and Statistics*. Vol. 84. No. 1.

Winter, H. (2008). *The Economics of Crime. An introduction to rational crime analysis*. L. N.Y.: Routledge.

Witt, R., Clarke, A. and Fielding, N. (1998). Crime, earnings inequality and unemployment in England and Wales // *Applied Economics Letters*. Vol. 5.

Zhang, J. (1997). The effect of welfare programs on criminal behavior: A theoretical and empirical analysis // *Economic Inquiry*. Vol. 35 (1).

«EDITORIAL»

Nureev R.M.	4
--------------------------	---

«INSTITUTIONAL ANALYSIS OF HOUSEHOLDS»

Kryuchkova P.V. Habituation of households to the market	8
Temnitsky A.L. The making ways of the effective worker-partner	28

«MODERN INSTITUTIONAL THEORY»

Malkina M.Y. Institutional traps of the innovative development of Russian economy	50
Lemeschenko P.S. Modern economic crisis and its institutional- anthropological substance	61

«INSTITUTIONAL ECONOMIC HISTORY»

Nureev R.M. A short course on the history of the CPSU in the distorting mirror of party propaganda	83
--	----

«THE SCIENTIFIC DEBATE»

Latov Y.V. Preface to the discussion	93
Mikhailova T.N. Geography is not destiny! (Comment on «Siberian Curse» by F. Hill and Gaddy)	97
Bezrukov L.A. Siberian cold and the Russian Economy	104
Zulyar Y.A. Russianers who came in from the cold: a critique of the interpretation of the Siberia industrialization	116

«REVIEWS»

Latov Y.V. Economic determinants of crime in foreign countries. (Review of criminometric researches)	133
--	-----

ПОДПИСКА-2011

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С АПРЕЛЯ 2011 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Institutional Studies
(«Журнал институциональных исследований»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2011»,
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-2011

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С АПРЕЛЯ 2011 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Economic Regulation
(«Вопросы регулирования экономики»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2011»,
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 3, № 1. 2011

Выпускающий редактор: Е. Бузаева

Дизайн и верстка: Л. Ткаченко

Корректор: О. Шестак

Сдано в набор 11.03.2011.

Подписано в печать 17.03.2011.

Тираж: 500 экз. Заказ № 26