

ISSN 2076-6297

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Том 3

Номер 4

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. (НИУ 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. (НИУ ВШЭ), **Сидорина Т.Ю.** (НИУ ВШЭ),

Розмаинский И.В. (СПб. филиал НИУ ВШЭ),

Хасанова А.Ш. (КГТУ), **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),

Леонард К. (University of Oxford, UK)

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

Фавро О. (University of Paris Ouest, France),

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. В преддверии первого юбилея	4
--	---

*ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ*

Капогузов Е.А. Вклад новой институциональной экономической теории в реформирование общественного сектора	6
Тарасевич В.Н. Современное доверие: содержание и кризис	18

*ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В СВЕТЕ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ
И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ*

Кавицкая И.Л. Финансовый кризис и политика Центрального Банка	27
Матвеева Т.Ю., Сапункова Н.А. Современные подходы к моделированию воздействия несовершенств финансового рынка на бизнес-цикл	34

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

Малкина М.Ю. Институциональные ловушки системы государственных финансов Российской Федерации	48
--	----

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Карнышев А.Д. Взаимодействие религиозных и психолого-экономических установок в традициях и инновациях старообрядчества.	59
Скоробогатов А.С. Изучение доиндустриального и индустриального обществ методами неоклассической теории.	71

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Архипов А.В. Почему нет Blackberry в России. Взгляд изнутри	93
--	----

III Всемирный Нобелевский экономический конгресс «Мировая экономика XXI века: циклы и кризисы»	105
---	-----

IV Международная научно-практическая конференция «Глобальный мир: антикризисные императивы, модернизация, институты»	107
---	-----

Содержание Журнала институциональных исследований за 2009–2011 годы	110
--	-----

В ПРЕДДВЕРИИ ПЕРВОГО ЮБИЛЕЯ

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

*доктор экономических наук,
заведующий кафедрой экономического анализа
организаций и рынков, ординарный профессор,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: nureev@hse.ru*

Наш журнал вступил в третий год своего существования. Следующий номер журнала — юбилейный, десятый. И хотя юбилей пока не наступил, и мы еще не готовы принимать поздравления, настало время подвести некоторые итоги и посмотреть, что удалось и что не удалось сделать за это время. Наш журнал является центральным органом Международной ассоциации институциональных исследований, организованной на постсоветском пространстве учеными Украины, России, Белоруссии и Казахстана.

В международный редакционный совет журнала вошли такие известные ученые как В. Андрефф (Франция), А. Гриценко (Украина), С. Кохен (Нидерланды), К. Леонард (Великобритания), В. Маевский (Россия), С. Мизобата (Япония), Й. Цвайнерт (Германия), О. Фавро (Франция).

В работе редакционной коллегии принимают активное участие институционалисты Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», Московского, Нижегородского, Орловского, Кемеровского и Белорусского государственных университетов, Государственного университета управления, Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, Южного и Сибирского федеральных университетов, Донецкого, Новосибирского и Казанского государственных технических университетов, Института экономики и Центрального экономико-математического института РАН, Института экономики промышленности НАН Украины.

Наметились основные рубрики журнала:

- Теория и методология институциональной экономики;
- Теория институционального развития;
- Человеческий и социальный капитал;
- Институциональный анализ системы образования;
- Институциональная теория домохозяйств;
- Институциональная теория фирмы;
- Институциональный анализ рынков;
- Институциональная регионалистика;
- Институциональная теория государства;
- Инновационная экономика;

- Институциональная экономическая история;
- История институционализма;
- Научная дискуссия;
- Открытая аудитория;
- Обзоры и рецензии;
- Научная жизнь.

Конечно, деление на эти рубрики пока довольно условное, между ними нет непроходимых границ. Существенной стороной инновационной экономики несомненно является развитие человеческого и социального капитала. В свою очередь, человеческий капитал — это результат развития системы образования, а социальный капитал имеет важное значение не только на федеральном, но и на региональном уровне, то есть на уровне региональной институционалистики, и т.д. и т.п. Мы не выносили в отдельную рубрику, например, проблему устойчивого развития, однако в условиях экономического кризиса эта проблема приобрела актуальное звучание. Поэтому наряду с основными появились рубрики, отражающие текущие проблемы. В частности, мы не могли оставить без внимания анализ современного экономического кризиса. Так появилась рубрика «Экономический кризис в свете неоклассической и институциональной теории».

Важное значение приобрел анализ институциональных барьеров становления и развития инновационной экономики на постсоветском пространстве: в России, Украине и Белоруссии.

Специальный выпуск был посвящен институциональной регионалистике. Авторы изучали ее и в теории, и на практике, на микро- и на макроуровнях.

Есть и очевидные пробелы. К сожалению, наши авторы мало внимания уделяли анализу эволюционной экономики и институциональной компаративистики, теории контрактов и проблемам корпоративного управления.

Нам приятно отметить, что в работе журнала приняли участие ученые из России, Германии, Японии, Украины, Белоруссии, Казахстана и Латвии. Россия представлена наиболее широко. Постоянно публикуются ученые из Москвы, Санкт-Петербурга, Калининграда, Нижнего Новгорода, Волгограда, Ростова-на-Дону, Новосибирска, Омска, Красноярска, Кемерово, Иркутска и других городов. Ученые Украины представлены такими известными центрами институционального анализа как Киев, Донецк, Днепр-петровск, Харьков. Белоруссия пока представлена только двумя центрами: Минском и Пинском.

В работе журнала принимают участие не только экономисты, но и ведущие социологи нашей страны, что способствует углубленному социально-экономическому анализу институциональной среды постсоветского пространства.

Содержание всех опубликованных статей представлено в конце данного выпуска. Приглашаем читателей, пропустивших те или иные публикации, познакомиться с ними.

ВКЛАД НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В РЕФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА

КАПОГУЗОВ ЕВГЕНИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономической теории и предпринимательства,
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского,
e-mail: egenk@mail.ru

В статье рассматриваются подходы в новой институциональной экономической теории (НИЭТ), послужившие основой для политики реформирования бюрократии, получившей название «Новый государственный менеджмент» (НГМ). Показано влияние НИЭТ на понимание сущности бюрократии как механизма управления транзакциями в общественном секторе и обоснование трансформации инструментария механизма государственного управления.

Ключевые слова: бюрократия; экономическая теория бюрократии; новая институциональная экономическая теория; Новый государственный менеджмент; управление результативностью.

In the paper the approaches in the new institutional economics (NIE), served as a foundation for bureaucracy reforming, called as New Public Management (NPM), are considered. The influence of NIE on understanding the bureaucracy nature as a mechanism to governing transactions and substation for the transformation tools of governance mechanism in the public sector is shown.

Keywords: bureaucracy; economics of bureaucracy; new institutional economics; New Public Management; performance management.

Коды классификатора JEL: B52, D73, H11, H83.

Как отмечают целый ряд исследователей, в качестве теоретической основы реформ бюрократии, начавшихся в 1980-х гг. и получивших название «Новый государственный менеджмент» (НГМ), используются такие разделы **новой институциональной экономической теории** (НИЭТ), как теория транзакционных издержек, экономическая теория прав собственности и теория принципала-агента (теория агентства). Такой подход присутствует в подходе Г. Грюнинга, С. Боринса, К. Райнермана, Г. Питерса и др. Хотя исследователь вопроса о сущности дискурса в области институционализации НГМ Р. Фогель подчеркивает большую распространенность формулы «НГМ есть теория общественного выбора + менеджеризм» (ее придерживается, по его подсчетам 35 исследователей) (Vogel 2006), в рамках данной статьи мы рассмотрим именно влияние НИЭТ на теоретическое обоснование необходимости реформ бюрократии и инструментарий НГМ.

Рассматривая экономические аспекты феномена бюрократии, отметим релевантность с позиции исследования в рамках методологии НИЭТ. Речь идет о рассмотрении бюрократии как механизма управления транзакциями: с данной позиции она рассматривается с позиции эффективности тех или иных форм контрактации.

Стоит отметить, что представители НИЭТ предлагали конкретные практические рецепты в области реформирования государственного управления. Так А. Пико и Б. Вольф стремились к тому, чтобы «перевести абстрактную экономическую теорию (имелись в виду ТПС, ТТИ и ТА) в практические инструменты управления» (Picot and Wolff 1998, 212).

Одной из составляющих данной задачи является выбор оптимального типа институциональной структуры. В рамках НИЭТ, в отличие от неоклассической методологической парадигмы, анализ данного вопроса осуществляется с учетом предпосылок о методологическом индивидуализме, ограниченной рациональности агентов, их оппортунизме, асимметричности и несовершенном распределении информации среди экономических агентов. При выборе той или иной степени полностью самостоятельного производства блага (или его покупки на рынке) важен учет не только трансформационных, но и транзакционных издержек.

С точки зрения альтернативных механизмов координации при решении общественных проблем (производства общественных или социально значимых благ), с учетом вышеуказанного ограничения по минимизации совокупных издержек можно выделить четыре типа институциональных структур, находящихся в диапазоне между автономным рыночным механизмом и централизованной иерархией:

- классическая иерархия. Она предполагает производство благ в рамках государственного агентства, действующего на основании командного механизма координации.
- модулизованные (децентрализованные) структуры. Отличие от ситуации иерархии заключается в делегировании полномочий и ответственности. В рамках данной структуры делается попытка оценить вклад отдельных подразделений (модулей) в общий результат работы учреждения, оценить и воздействовать на стимулирование работников. Так возникает разделение задач на производство благ (к примеру агентством, которое может быть и приватизировано) и контроль и финансирование со стороны государственных структур (к примеру, министерства).
- гибридные институты — промежуточный вариант между предшествующим типом и рынком. Это сеть институтов, имеющих меньшую интеграцию, чем модулизованные, но большую, чем партнеры по транзакциям. Такие сети могут возникать из модулей, которым придается большая самостоятельность, из стратегических альянсов, виртуальных организаций, совместных предприятий, рамочных соглашений, и т.д.
- автономные акторы, заключающие классические контракты. В этом типе институтов необходимую информацию дают цены, а не процессы контроля, планирования и управления.

В зависимости от специфичности факторов, неопределенности и частоты транзакций и возникает выбор институтов как наиболее эффективных дискретных институциональных альтернатив из набора существующих. С точки зрения Пико и Вольф, определяющими в этом случае будут факторы специфичности ресурсов и их стратегической релевантности. Данная ситуация представлена в табл. 1:

Таблица 1

Выбор подходящей формы организации

		Стратегическая релевантность результатов (СРР)	
		Высокая	Низкая
Специфичность ресурсов (СР)	высокая	1) Производство государством	3) Кооперация с негосударственными организациями
	низкая	2) регулирование/закон	4) рынок

Источник: (Picot and Wolff 1998, 216).

Простая комбинация двух составляющих дает два экстремума: с одной стороны, полная вертикальная интеграция (высокая СР и СРР) и с другой — полная вертикальная дезинтеграция (низкий уровень и того и другого признака). Для первой комбинации предлагается как тип трансакций эксклюзивное производство благ и услуг государственными органами (к примеру, национальная оборона или законодательство), тем самым они становятся чистыми общественными благами по классификации Масгрейва-Самуэльсона (квадрант 1). В протоположном случае рынок (или механизм цен) является наиболее эффективной формой организации (к примеру строительство общественных зданий) (квадрант 4). Помимо этих опций в дилемме *Make-or-Buy* есть смешанные формы между частным и государственным производством, с одной стороны кооперация между частными и государственными организациями (РРР), к примеру, строительство дорог и их планирование (квадрант 3), и, с другой стороны, законодательное регулирование (низкий-высокий уровень) (квадрат 2), при котором государственные органы осуществляют исключительно правовой контроль без прямого участия в производственном процессе.

Ключевым элементом **теории трансакционных издержек** (ТТИ) является подчеркивание значения трансакционных издержек (ТИ), возникающих помимо традиционных производственных (трансформационных) издержек. Применительно к общественному сектору, ТИ можно подразделить на внешние (связанные с взаимодействием между организациями общественного сектора), в частности расходы на спецификацию прав собственности, на получение информации, контроль и координацию, и внутренние, в частности издержки, связанные с оппортунизмом сотрудников (издержки влияния, мониторинга), и издержки социального обучения (связанные с необходимостью адаптации к новым рутинам, в частности, при изменении механизма управления в организации).

Трансакционные издержки определяются свойствами услуг и выбором институциональных организационных форм, в которых происходит производство услуг. В центре теории трансакционных издержек — институциональный выбор. Целью институционального выбора является выбор организационных форм, наиболее эффективных для конкретного вида услуг.

Трансакции возникают благодаря действиям субъективно рациональных индивидов, преследующих свои интересы. При этом влияние на размер трансакционных издержек оказывают два фактора: ограниченность когнитивных способностей индивидов и их ограниченная рациональность, с одной стороны, и оппортунизм, возникающий вследствие неполноты или асимметричного распределения информации — с другой. Именно асимметрия создает неопределенность в контрактных отношениях и воздействует на величину трансакционных издержек. Так как трансакционные издержки различны, исходя из свойств институциональных структур и отношений обмена, то это объясняет наличие на практике множества институтов. Важными факторами, влияющими на выбор институциональной структуры, являются: 1) специфичность активов, 2) стратегическое значение активов, 3) неопределенность внешней среды, 4) частота трансакций, 5) иерархичность.

Свойство специфичности возникает как *ex ante*, так и *ex post*. Сначала трансакция согласуется с контрагентом в форме стандартной услуги, а может позже, при повторяющихся отношениях, привести к идиосинкратическим знаниям относительно изначального партнера.

Частота трансакций во многом способствует эффекту обучения участников трансакций и может привести к росту эффективности взаимодействий. В этом плане она тесно связана с эффектом рутинизации внутрифирменных и внешних взаимодействий.

В случае, если лучшие практики могут быть восприняты в бюрократических организациях и внедрены с элементами квазиконкуренции (метод бенчмаркинга и т.п.), то это должно повысить эффективность их работы.

Неопределенность внешней среды дает сигнал о том, есть ли возможность через иерархию или через рынок добиться снижения транзакционных издержек. Во многом именно этот фактор и определяет выбор между управлением транзакциями государственным агентством, гибридными формами или рыночным способом через механизм цен.

Как свидетельствуют положения ТТИ, выбор между рынком и организацией как формой институциональной структуры необходимо осуществлять с учетом мотивационного и координационного аспекта. Спектр координационных и мотивационных инструментов варьируется от иерархического решения при полностью вертикально интегрированных партнерах по транзакции в ситуации отношений контрактов до полностью атомизированных акторов при рыночных транзакциях. Промежуточными формами являются участие в капитале, кооперации, долгосрочные рамочные соглашения и др.

При низкой специфичности транзакционных издержек рыночное решение является наиболее эффективным. При росте специфичности активов идет тенденция к полностью вертикальной интеграции, что позволяет снизить транзакционные издержки и решить проблему заложника.

С позиций транзакционного подхода при сопоставлении различных институциональных альтернатив необходимо сравнивать не только трансформационные, но и транзакционные издержки. Очевидно, что различаются транзакционные издержки ценового и командного механизмов. В центре ТТИ находятся прежде всего издержки, возникающие после заключения контрактов (*ex post*) — мониторинга и реализации исполнения как правило неполных контрактов. Неполными являются главным образом долгосрочные и сложные контракты. Это связано с непредсказуемостью и неопределенностью будущих событий или же тем, что заключение полных контрактов связано с запретительно высокими издержками. Вследствие данной неопределенности и возникает необходимость приспособления существующих контрактов к изменившейся реальности и проведения дополнительных переговоров, что ведет к росту издержек и рисков.

Выбор между рыночной, внутриорганизационной или гибридной формой транзакции, с позиций ТТИ зависит от сравнения суммарных (сумма трансформационных и трансформационных) издержек при всех формах. При этом трансформационные издержки рыночных транзакций как правило ниже или по крайней мере не выше, чем в организациях. Вместе с тем, согласно ТТИ постконтрактные издержки и издержки координации в рамках иерархии, начиная с определенной специфичности применяемого капитала, ниже чем на рынке. Это объясняется тем, что согласования при иерархии добиться относительно проще и дешевле, чем на рынке, и тем самым могут быть компенсированы издержки влияния и оппортунизма, характерные для иерархии. На рынках между автономными акторами такой механизм не может быть реализован. Вместо него существует затратный с точки зрения ТТИ механизм согласований. Чем выше специфичность капитала, тем меньше доля трансформационных издержек и больше доля преимуществ иерархии с точки зрения транзакционных издержек. Поэтому для растущей специфичности капитала (чем выше идиосинкратичность актива) эффективнее иерархия, чем рынок, и наоборот, чем универсальнее актив, тем более эффективен рыночный механизм. Решающее значение для величины транзакционных издержек имеет специфичность применяемого в рамках контрактных отношений капитала. Кроме того играют роль и частота транзакций, неопределенность и атмосфера транзакций.

С растущей специфичностью капитала возрастают не только издержки дополнительных переговоров, но и возрастает потеря по меньшей мере части квазиренды. Последняя понимается как разница между ценностью инвестиций при наилучшем использовании в рамках изначальных контрактных отношений и ценностью использования в ситуации второго-лучшего. Поскольку это предполагает опасность экспроприации актива, никто не будет осуществлять специфических инвестиций или будет обеспечивать себя дополнительной страховкой, а если нет — выбирать иерархию как тип институциональной структуры. Согласно логике ТТИ, специфические инвестиции предусматривают вертикальную интеграцию. Этот тезис противоречит новой версии ТПС, согласно которой не возникает связи между специфичностью капитала, транзакционными издержками и вертикальной интеграцией (*Hart 1995, 54*)¹.

Широко известная и изложенная во многих учебных и научных изданиях схема контрактации О. Уильямсона (*Уильямсон 1996*) изначально предназначалась для простой классификации контрактов, исходя из критерия использования в них активов общего назначения и активов с различной степенью специфичности. Также О. Уильямсон учитывал в данной схеме фактор неопределенности. Именно последним определяется зачастую отказ в хозяйственной жизни от рыночных форм управления «транзакциями сделки» (через механизм цен) и переход к гибридным и иерархическим типам.

В дальнейшем О. Уильямсон трансформировал данную схему применительно к ситуации с неопределенностью для анализа вариантов государственного регулирования экономики. В основу схемы положены различные типы управления транзакциями в зависимости от степени неопределенности внешней среды, когда в случае отсутствия рисков достаточно осуществления сделок на основе механизма цен. В ситуации с высокой степенью неопределенности максимальный рыночный риск берет на себя государство, производящее социально значимые блага с помощью государственного предприятия (государственного агентства). Именно степень неопределенности дает основания для позитивной оценки необходимости вмешательства государства в экономику через регулирование или непосредственно производство.

Другой важный аспект, связанный с приложением теории транзакционных издержек к анализу ситуации в общественном секторе, связан с анализом внутрифирменных транзакционных издержек в бюрократических организациях. Важным на наш взгляд является проблема внутриорганизационных издержек влияния (*influence costs*) (*Milgrom 1988, 46–60; Milgrom and Roberts 1988, 154–179*), возникающих вследствие ненаблюдаемости усилий (или существования значительных издержек мониторинга) сотрудников. В этом случае работник сможет направлять на свои личные цели большее количество ресурсов организации и прилагать меньшие усилия при выполнении задания, т.е. максимизировать свое благосостояние. Так возникает разновидность оппортунистического поведения, которая усугубляется ситуацией отчуждения работников и руководителей государственных учреждений от условий и средств производства. Будучи разновидностью оппортунистического поведения, деятельность по оказанию влияния может принимать различные формы: от использования неформальных связей с вышестоящим руководителем до прямого подкупа. Верхней границей издержек влияния служит ожидаемая дополнительная выгода исполнителя от установления ему облегченного (или иным образом приносящего выгоду) задания: любые издержки,

¹ В рамках новой ТПС в зависимости от обстоятельств, например в связи с некомплементарностью физического капитала, может идти речь как об оптимальности интеграции, так и дезинтеграции. В случае, если обе стороны обладают специфическим человеческим капиталом, то все формы кооперации могут быть равноценными. Различие между новым вариантом ТПС и ТТИ заключается во введении Хартом дополнительных предпосылок и свойствах вещественного капитала, и в его модели нет дополнительных транзакционных издержек.

не превышающие величину такой выгоды, оказываются для него оправданными, поскольку не уменьшают (и даже увеличивают) его уровень благосостояния.

В целом схема может быть представлена следующим образом:

Таблица 2



Составлено по: (Williamson 1999).

Эти обстоятельства создают внутри фирмы условия для возникновения сговоров между менеджерами и работниками, приводящих к неэффективному, с общественной точки зрения, распределению ресурсов. Важно подчеркнуть, что издержки влияния целиком и полностью являются непроизводительными: если соответствующая деятельность сдвигает распределение ресурсов от оптимального к неоптимальному, это очевидно; если же, напротив, в результате деятельности по оказанию влияния первоначальный неоптимальный план распределения стал оптимальным, т.е. работы оказались закрепленными за теми работниками, которые в состоянии выполнить их наилучшим образом, то издержки влияния все равно непроизводительны, поскольку оптимальное распределение могло быть получено в результате анализа ситуации менеджером-распределителем, без оказания на него соответствующего влияния заинтересованным работником.

В не меньшей, а даже большей степени, чем внутри фирм, деятельность по оказанию влияния распространена внутри государства. Как правило, формой является официальный и неофициальный лоббизм, что выражается в предоставлении преференций, государственных заказов, и в крайней форме имеет следствием прямую коррупцию (Тамбовцев и Капогузов 2010, 38–39).

Органично с ТТИ связана и **экономическая теория прав собственности (ТПС)**. Применительно к дилемме выбора между производством с помощью государственных агентств или частных учреждений, теория прав собственности исходит из того, что в обладании отдельными правомочиями (в частности правом на остаточный доход) заключается стимул для эффективных действий, а также для результатов этих действий. Такая имманентная притягательная сила права собственности обуславливает то, что право собственности принадлежит тому индивиду, который наиболее эффек-

тивно распоряжается данным благом. Основной интерес ТПС заключается в решениях об аллокации и структуре прав собственности, максимизирующих нетто-полезность индивидов.

Распределение прав собственности во многом зависит от организационной формы предприятия. В государственных организациях в распоряжении менеджера находится право пользования и распоряжения, что дает возможность осуществлять функции планирования, организации и контроля. Политики и граждане, в свою очередь, обладают правом пользования, извлечения дохода и получения убытков, а также правом отчуждения.

Права собственности могут полностью или частично передаваться акторам одному или многим индивидам. В последнем случае говорят о размытых правах собственности, противоположный случай концентрации прав собственности, когда они находятся в руках конкретного индивида. Чем лучше специфицированы права, тем эффективнее может действовать их обладатель.

Институт собственности на средства производства и эффективность индивидуальных действий напрямую взаимосвязаны. Недостаточно специфицированные, размытые права собственности на средства производства могут вести к неэффективному производству. Тем самым, экономическая теория прав собственности зачастую используется как нормативное оправдание приватизации как объектов собственности, так и задач и функций, исходя из априорной более эффективным по сравнению с государством использованием ресурсов частными собственниками.

Основная идея ТПС заключается в воздействии структуры прав собственности на поведение экономических агентов. В рамках ТПС можно выделить два этапа. В «старой» школе ключевой проблемой являлась мотивация агентов. Из определенных Оноре одиннадцати правомочий акцент делается на четыре:

- а) право пользования;
- б) право изменения объекта;
- в) право извлечения дохода;
- г) право продажи объекта.

Ключевой тезис старой теории — размывание прав собственности при определенных предпосылках ведет к неэффективности и искажению стимулов для агентов. К примеру, разделение права пользования и извлечения дохода ухудшает стимулы к сохранности ресурсов (их чрезмерная эксплуатация, недостаточно бережливое использование, профилактика сохранности и т.п.), поскольку связанное с такой небрежной эксплуатацией снижение ценности ресурса является проблемой собственника, а не пользователя. Этот тезис касается, к примеру, отношений между наемными менеджерами и владельцами предприятий. Менеджеры скорее будут использовать ресурсы предприятий в собственных интересах, чем в интересах собственника капитала. С позиций ТПС идеальной является сочетание функций менеджера и собственника, которые имеют место в ситуации личных (семейных) предприятий.

Следующей проблемой является коллективное использование ресурсов. Каждый из пользователей имеет стимул к более интенсивной эксплуатации ресурсов, поскольку он может переложить на других пользователей или сособственников часть своих издержек. Такая форма дилеммы заключенных ведет к чрезмерной эксплуатации и возможному истощению ресурсов. Кроме того, в аспекте мониторинга деятельности предприятия совместная собственность приводит к ситуации безбилетника. Отдельный собственник, несущий значительные издержки по мониторингу менеджмента, производит положительный внешний эффект и, между тем, дает возможность осталь-

ным собственникам минимизировать свои издержки мониторинга². Решение данной проблемы предполагает концентрацию прав собственности у одного или нескольких агентов.

Новая теория прав собственности, базирующаяся на работах Гроссмана/Харта (1986 г.) и др., рассматривает проблему контрактно-специфических инвестиций при невозможности *ex ante* четко описать результат деятельности. В данной ветви исследований существует допущение о согласии сторон предоставить продавцом покупателю товар, который к началу сделки еще нельзя четко описать. Точные характеристики продукта становятся явны лишь после поставки (фактически данное благо относится к категории исследуемых).

Отсюда вытекает, что:

- а) производство продавцом и использование покупателем товара требует человеческого и физического капитала,
- б) Обе стороны могут перед поставкой производить специфические для контракта инвестиции в человеческий капитал, которые увеличивают ценность контрактных отношений, при этом специфические инвестиции покупателя повышают полезность от использования поставляемого продукта, тогда как специфические инвестиции продавца снижают его производственные издержки
- в) Объем специфических инвестиций, фактически возникающих издержек и полезности от данных инвестиций не могут быть верифицированы в судебном порядке. В этом проявляется парадигма неполных контрактов, когда собственник ресурсов получает право остаточного контроля, понимаемое как право принимать решение об использовании этого ресурса, не входящее в конфликт с законом, контрактами, обычаями и другими неформальными правилами.

При неполных контрактах обе стороны должны путем дополнительных переговоров решить вопрос о распределении финансовых затрат и выгод, вытекающих из договора поставки. Как правило, в моделях нового этапа ТПС предполагается, что такого рода выгоды и издержки делятся пополам между участниками сделки в условиях нулевых транзакционных издержек дополнительных переговоров. Инвестиционный стимул обеих сторон зависит только от прав собственности на физический капитал. Право собственности усиливает стимул к инвестициям. При невозможности заключения верифицируемого контракта собственность и связанное с ней право остаточного контроля является единственной возможностью управления специфическими инвестициями в полном объеме (*Hart 1995, 34*). Харт в результате пришел к следующим выводам:

1. Та из сторон, которая владеет физическим капиталом и инвестирует в человеческий капитал которой относительно значимы, должна обладать правом собственности, так как это сильно влияет на прибыль (аргументация противоположна для другой стороны);
2. Та сторона должна обладать физическим капиталом, чей человеческий капитал важен исходя из невозможности использования его альтернативным образом в иных сделках (возникают безвозвратные издержки);
3. Комплементарный физический капитал, приносящий при совместном использовании больший доход, чем по отдельности, должен находиться в одних руках. Некомплементарный, напротив, будет разделен, поскольку совместное владение не дает его обладателю дополнительной полезности, но снижает стимулы к инвестициям другой стороны.

² Впервые проблема была поставлена в работах *Steinmiller Erwin* (1908). *Ökonomische Theorie der Aktiengesellschaft*, Leipzig; *Berle, Adolph, A. und Gardiner, C. Means* (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. New York (reprint 1982).

Тем самым, новая ТПС в состоянии объяснить при специфических инвестициях в человеческий капитал и неverified контрактах издержки и выгоды вертикальной интеграции относительно смещения права остаточного контроля. Что является лучшим решением (слияние или разделение, совместная собственность или самостоятельность контрагентов) зависит от конкретных обстоятельств.

В свою очередь, в теории агентства (ТА) исходят из асимметричности поведения акторов. Как принципал обозначается дающий поручение партнер, а берущий поручения — агент. Исходным пунктом теории является различие в склонности к риску партнеров. При этом, как правило, агент не склонен к риску, а принципал нейтрален. Возникает информационная асимметрия, и принципал не может наблюдать особенности среды и поведения агента. Тем самым рационально действующий агент будет стремиться к максимизации собственной полезности, что противоречит интересам принципала.

Теория агентства решает проблемы преодоления возникающей асимметрии информации, а также связанного с этим оппортунизма (*hidden information, hidden action, hidden intention*). Пути преодоления заключаются согласно позиции Дженсена и Меклинга в конгруэнтности интересов принципала и агента и улучшении возможностей контролирующих и информационных механизмов (*Jensen and Meckling 1976, 305–360*).

Отдельные элементы, характерные для теории агентства, относящиеся к деятельности органов государственного управления, можно найти еще в работах Макса Вебера и Вудро Вильсона. Теория агентства рассматривает экономические действия при отношениях принципал-агент, в особенности между законодательной и исполнительной властью, гражданами и политиками, менеджерами в государственных учреждениях и их сотрудниками и т.д. Нейтральный к риску принципал делегирует свои права собственности и полномочия склонному к риску агенту, который принимает решения, оказывающие влияние на полезность как агента, так и принципала. Вследствие асимметричного распределения информации между обеими сторонами возникает диапазон для оппортунистического поведения со стороны агента. Для снижения неопределенности относительно исполнения контракта агентом принципал должен нести издержки мониторинга или потребовать страхования неопределенности в той или иной форме, что тоже ведет к издержкам. Все виды издержек (мониторинга, сигналлинга или остаточные (резидуальные) издержки, выражающиеся в потере благосостояния, возникающие вследствие наличия издержек, несмотря на усилия принципала), ведут к расхождению с интересами принципала. Причины вызывающей издержки информационной асимметрии связаны с тремя группами проблем:

- ◆ скрытые характеристики агента (агент скрывает до заключения контракта свойства, известные только ему);
- ◆ скрытые действия (*ex post* может возникнуть ситуация, когда принципал недоволен результатами агента, однако вследствие недостаточности контрольных механизмов не может понять причины неэффективной работы). При этом зачастую неясно, связано ли невыполнение задания недостаточностью усилий агента или поведением не зависящих от агента переменных (игрока, обозначаемого в институциональной теории как «природа»). Зная это, агент получает диапазон действий, и может либо отлынивать, минимизируя усилия, либо работать «на свой карман», ухудшая положение принципала (моральный риск). Ограничение «морального риска» возможно путем дальнейшего внедрения системы отчетности и контроля, сокращающей информационную асимметрию, или путем настройки системы стимулов через участие в прибылях, зависящей от результат оплаты труда и т.д.;

- ◆ скрытые намерения: в этом случае оба контрагента не знают, насколько честен партнер. Это ведет к проблеме заложника, решаемой путем вертикальной интеграции, долгосрочных контрактов и залогом, что позволяет обеспечить баланс интересов

Теория агентства пытается найти оптимальную композицию контрактов, которая позволяет принципалу управлять поведением агента таким образом, чтобы его поведение соответствовало как его собственным интересам, так и интересам принципала. Важным является то, что контракты строятся не на иерархически дисциплинируемых мероприятиях, а стимулы в договорах так выстроены, что исполнение контрактов соответствует интересам эгоистически поступающего агента. Теория агентства тесно связана с ТТИ, поскольку также дает теоретическое обоснование для ответа на вопрос *make or buy* (производить в рамках иерархического механизма или используя механизм цен — рыночные транзакции).

В модели принципал-агент возникают не иерархические отношения, а процесс согласования интересов и договорной характер отношений, который соответствует интересам обеих сторон. Она предполагает отказ от предпосылки рассмотрения бюрократической организации как «социальной машины», являющейся лишь винтиком экономической системы, характерной для веберианского понимания бюрократии. Это связано с тем, что бюрократы не просто приводят в действие механизмы, вырабатываемые политиками, но и влияют на процесс принятия решений и формулировку «повестки дня» (*Agenda problem*), искажают информацию, передаваемую наверх, и видоизменяют зачастую в собственных интересах поручения, предписанные политиками.

Природа конфликта интересов в теории агентства — асимметрия информации. Очевидно, что агентские отношения действуют не только в частном, но и в общественном и некоммерческом секторе. С позиций теории агентства характерно рассмотрение отношений между акторами политико-экономического кругооборота: между политиками и избирателями, политиками и чиновниками. Очевидно, что асимметрия информации, негативный отбор и моральный риск создают условия для вытеснения из политического рынка плохо обещающих, но честных игроков, тогда как, в точном соответствии с высказыванием Э. Даунса, успех имеют иные акторы, далеко не всегда выполняющие свои обещания. Способом решения проблемы достоверности обещаний является контроль со стороны независимых органов, проверяющих законность и эффективность действий органов власти. Важным вкладом в решение проблемы видится и деятельность прессы и иных институтов гражданского общества по контролю со стороны граждан политиков, интерпретирующаяся как мониторинг политических агентов³.

Во всех экономических теориях государства вариации взаимоотношений государства и граждан можно рассматривать в рамках модели взаимодействия принципалов и агентов. Вместе с тем, оба субъекта взаимодействия, и гражданин, и государство, зачастую выступают в двойственной роли. С одной стороны, именно свободное волеизъявление граждан в долгосрочном периоде определяет, каким будет то государство, в котором они будут жить. В этом случае государство является лишь исполнителем коллективной воли граждан. С другой стороны, гражданин должен подчиняться правилам, устанавливаемым социальным контрактом между ним и государством, хотя далеко не все правила данного социального контракта могут удовлетворять конкретного гражданина. Эта ситуация, названная Дж. Бьюкененом «парадоксом подчиненности»

³ Streim Hannes *Supreme Auditing Institutions An Agency / Theoretic Context*, in: E. Buschor/K. Schedler (Hrsg.) *Perspectives on performance measurement and public sector accounting*, Bern u.a. Haupt. 1994. 325–344.

(Бьюкенен 1997), характерна для любой модели государства. Ситуация двустороннего контракта и конкретные формы функционирования государств во многом определяются параметрами поведения субъектов, в частности, возможностями для оппортунистического поведения и наличием элементов «мягкой инфраструктуры» (по У. Нисканену), ограничивающих власть государства–Левиафана.

Подчеркивая значение ТПС, ТТИ и ТА как элементов НИЭТ, внесших вклад в формирование теоретического фундамента НГМ и обоснование его инструментария, зарубежные исследователи данного вопроса обошли вниманием другие ее составляющие. Незаслуженно забытыми, на наш взгляд, стали такие разделы НИЭТ как Новая политическая экономия, Новая экономическая история и концепция «зависимости от предшествующей траектории развития» (*path dependency*).

Новая политическая экономия, если рассматривать ее не как раздел теории общественного выбора, а как самостоятельное научное направление в рамках НИЭТ, позволяет объяснить конфигурацию реформ с точки зрения влияния групп интересов, соотношения политических сил, степени развитости демократических институтов. Она дает основу для анализа движущих сил (акторов) реформ, прогнозирования ее реальных целей и возможных результатов, исходя из конфигурации политико-экономических рынков. Как, в частности, рассматривается и в теории политических рынков, и в практике реформирования в РФ, в условиях слабости гражданского общества, осуществления реформ сверху, контроля за ее осуществлением со стороны бюрократии, а не общества, результаты реформ будут далеки от декларируемых целей.

Новая экономическая история (Д. Норт и др.) позволяет объяснить с позиции исторического подхода экономические изменения и причины образования эффективных или неэффективных институтов в тех или иных исторических условиях. В сочетании с концепцией «зависимости от предшествующей траектории развития» она позволяет объяснить причины сложности изменения формальных институтов, ригидность неформальных норм, сложности импорта успешных в иной институциональной среде институтов. Именно данными обстоятельствами можно во многом объяснить различную степень успеха реформ в странах их осуществляющих. Данная теория объясняет многие сложности импорта прогрессивных и успешных в одной институциональной среде институтов для других институциональных систем.

В дополнение к этому стоит отметить подход Д. Норта к объяснению дивергенции уровней экономического развития через различия в социоэкономическом контексте национальной экономики. Влияние неформальных институтов на успешность реформ проявляется и в сфере государственного управления.

Таким образом, в рамках новой институциональной экономической теории были разработаны отдельные положения, позволяющие как аргументировать мероприятия в области реформирования бюрократии, так и теоретически обосновать процессы модернизации в общественном секторе. Отличительной чертой рассматриваемых подходов является их взаимосвязанность и взаимодополняемость как с точки зрения выбора оптимальной институциональной структуры, так и с позиции минимизации издержек управления государственными учреждениями. Именно благодаря развитию новой институциональной экономической теории стало возможным более всестороннее понимание с позиций экономического подхода явлений и процессов в рамках общественного сектора. В свою очередь, использование достижений теории прав собственности, теории агентства и теории трансакционных издержек, а также положений Новой политической экономии и Новой экономической истории создало фундамент для позитивного анализа и выработки нормативных рекомендаций в области реформирования бюрократии.

ЛИТЕРАТУРА

- Бьюкенен Дж. (1997). Границы свободы. Между анархией и левиафаном // Избранные труды. М.: Таурус Альфа.
- Нуреев Р.М. (2011). Политическая экономия: старая и новая // *Journal of Institutional Studies* (Журнал институциональных исследований). Том 3. № 3. 4–9.
- Тамбовцев В.Л. и Капогузов Е.А. (2010). Реформы государственного управления: вопросы теории и практическая реализация. М.: ТЕИС.
- Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат.
- Aucoin, P. (1990). Administrative Reform in public management: paradigms, principles, paradoxes and pendulantes // *Governance: an International Journal of Policy and Administration*. № 3. 115–137.
- Gruening, G. (2001). Origin and theoretical basis of New Public Management // *International Public Management Journal*. № 4. 1–25.
- Borins, S. and Gruening, G. (1998). New Public Management — Theoretische Grundlagen und problematische spekten der Kritik. in: *Budäus, D., Conrad, P. and Schreyögg, G.* (Hrsg.). *Managementorschung: New Public Management*, Berlin.
- Grossman, S.J. and Hart, O.D. (1986). The Costs and Benefits of Ownership — A Theory of Vertical and Lateral Integration // *Journal of Political Economy*. Vol. 94. 691–719; Hart Oliver Firms, Contracts and Financial Structure, Oxford e.a. 1995.
- Picot, Arnold and Wolff, Birgitta (1998). Institutional Economics of Public Firms and Administrations. Some Guidelines for Efficiency-Oriented Design. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* / *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*. 150. Jg. 211–232.
- Pollitt, C. and Bouckaert, G. (2004). *Public Management Reform. A Comparative analysis*, 2-th Edition, Oxford.
- Vogel, R. (2006). *Zur Institutionalisierung von New Public Management. Disziplinardynamik der Verwaltungswissenschaft unter dem Einfluss ökonomischer Theorie*. Deutsche Universitäts-Verlag.

СОВРЕМЕННОЕ ДОВЕРИЕ: СОДЕРЖАНИЕ И КРИЗИС

ТАРАСЕВИЧ ВИКТОР НИКОЛАЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой политической экономии,
Национальная металлургическая академия,
Украина (Днепропетровск),
e-mail: v_tarasevich@list.ru

Рассматривается эволюция, содержание и кризис отношений доверия. Внимание акцентировано на институциональной составляющей «треугольника» доверия, а также эндогенных причинах и признаках его кризиса.

Ключевые слова: институты; доверие; поведение.

The evolution, matter and crisis trust relations are considered. The attention is accented to institutional component of trust “triangle” and internal reasons, signs of trust crisis.

Keywords: institutions; trust; behavior.

Коды классификатора JEL: B52, D01, O31.

Мировой экономический кризис и его национальные особенности заметно актуализировали проблематику доверия не только в политике и бизнесе, но и в научном сообществе. На мой взгляд, назрел качественный скачок от преимущественно феноменологического к преимущественно ноуменологическому этапу исследований доверия, от доминирования чувственно-сознательного восприятия доверия как одного из плодов неэкономического империализма к приоритетам сущностно-содержательного осмысления доверия и его институциональной природы с использованием базовой методологии фундаментальной экономической науки¹. Разумеется, определение любой категории контекстуально, поиск ее сущности предполагает применение различных методов, и только неизвестному нам пророку известна истина. Поэтому представленные в статье результаты изучения сущностных и институциональных характеристик доверия с использованием деятельностного, эволюционного и семиотического подходов должны оцениваться как предварительные и требующие дальнейшей верификации так же, как и соображения о кризисе доверия и возможных путях его преодоления.

ОБ ЭВОЛЮЦИИ И «ТРЕУГОЛЬНИКЕ» ДОВЕРИЯ

Уже первичный семиотико-герменевтический анализ термина — символа «доверие» не оставляет сомнений в его специфической *составности*. Корень «вер» характеризует его «родовое», базовое содержание, своеобразный генотип, который, с одной стороны, не подвержен системным, посягающим на его идентичность изменениям, а с другой — задает определенный набор смыслов, которые актуализируются в соответствующих контекстах. Речь идет, по крайней мере, о трех взаимозависимых значениях: 1) *вера*, прежде всего, религиозная, которая, по Апостолу Павлу, «...есть осуществ-

¹ Следует признать, что определение доверия посредством категорий «ожидание», «убежденность», «внушение», «зависимость» и других, в том числе психологических и этических (Обзор основных трактовок доверия см. напр.: (Мельник 2009, 71–75), отражает отдельные видимые феномены доверия, а не его генетические, «родовые» характеристики.

вление ожидаемого и уверенность в невидимом» (Евр. 11,1); 2) *верно* или правильно, безошибочно; 3) *верность* как преданность.

Приставка «до» несет двойную смысловую «нагрузку»: во-первых, акцентируется внимание на *предшествующих* доверию *образованиях*, его зародышевом состоянии, той клетке, из которой доверие появилось на свет и содержание которой удерживает в себе «пожизненно». Во-вторых, значением «*дополнительно*» приставка «до» позволяет обозначить выход доверия за «родовые» границы, рождение с его участием новых образований человеческого духа, некоторыми элементами которых доверие обогащает свое содержание.

Вышеизложенное лишь намечает ориентиры фундаментального осмысления доверия. Если воспользоваться результатами экзистенциальных исследований (Тарасевич 2008, 121–287) и выделить три последовательно-параллельных этапа исторической коэволюции человеческой деятельности, сознания и институтов (см. рис. 1), то феномены доверия могут трактоваться как поверхностные формы его исторически определенных атрибутивно-ноуменальных оснований. В самом деле. Предчеловеческое бессознательное инстинктивное поведение предшествует доверию, представляет его своеобразную «утробу», в которой его «зародыш» пребывает вплоть до момента рождения. Рождением и взрослением, обретением собственной идентичности доверие «обязано» протожизнедеятельности, как единству метаповедения и преддеятельности. Именно в вербально-генетическом, чувственно-сознательном началах человеческого духа и адекватных им протоинститутах (традициях, культах, ритуалах, нормах, правилах, обычаях и т. п.) доверие обретает субстанцию и самость. Взаимоположные деятельность, вербально-теоретическое сознательное и собственно институты более адекватны постдоверию, но именно в них доверие черпает «вещество и энергию» развития и самоутверждения в современном мире. Таким образом, находясь в трехмерном темпоральном пространстве деятельности, сознания и институтов, содержание современного доверия представляет собой синтез их особых (но адекватных «родовой» идентичности доверия) исторических образований, которые возникают на определенных этапах коэволюции и кумулятивно усложняются от этапа к этапу. Разумеется, столь абстрактные послы требуют соответствующей конкретизации.

Истоки доверия теряются в глубинах бессознательного как досознательного,



Рис. 1. Этапы коэволюции деятельности, сознания и институтов

которое продуцировалось проточеловеческим поведением и потому упорядочивало последнее. Речь идет о первичных психофизиологических образованиях, прежде всего, инстинктах, как невербально-генетических, не опосредованных разумом реакций протосубъекта на внешние раздражители. Зачатки доверия протосубъекта А к протосубъекту Б появляются там и постольку, где и поскольку протосубъект Б вызывает у протосубъекта А своеобразную животную симпатию — торможение одной группы инстинктов, например, инстинктов самосохранения, голода, агрессии, и возбуждение, катализацию иной группы, например, инстинктов продолжения рода, игры, сотрудничества, сострадания.

В той мере, в которой в жизнедеятельности современного человека представлено проточеловеческое поведение, а в его духе — коллективное бессознательное, иррациональное, в доверии как институте воплощено *инстинктивное* начало. В нормальных общественных условиях, будучи сублимированным и подавленным мощными пластами человеческой культуры, прото- и собственно институтов, оно скрыто от любопытных глаз и далеко не всегда освещается прожектором научной абстракции. В периоды же массовой декультурализации и десоциализации, политических, институциональных расколов и экономических катастроф, когда животная ипостась человеческой природы выходит из-под контроля человека, инстинктивное начало становится доминирующим и определяющим. Впрочем, и в нормальных условиях экономические субъекты нередко руководствуются в своих действиях именно иррационально-аффектированным атрибутом доверия и проточеловеческими симпатиями².

Развитие метаповедения и преддеятельности, формирование на этой основе вербально-генетического и чувственно-сознательного начал человеческого духа детерминируют становление и утверждение *веры*, как особого способа человеческих действий, а также процесса и результата постижения человеком окружающего мира. Особость эта многолика, но для нас принципиально важен такой атрибут веры, как эмоциональное осознание субъектом истинности дескрипции (*Левин 2008, 84*) или описания, восприятия различных феноменов окружающего мира, — и трансцендентных, и реальных, «посюсторонних».

Доверие, как и религиозная вера, — особая составляющая веры. Но, если объектом и предметом религиозной веры является Абсолют, сверхъестественное, ненаблюдаемое, потустороннее, то доверию имманентна область реального и наблюдаемого. *Доверие выражает* не отношение человека к Абсолюту или человека к человеку по поводу Абсолюта, а *особый пласт отношений человека к человеку, межсубъектных отношений в связи с вербально-генетическим и чувственным осознанием одним субъектом истинности или правильности дескрипции (описания, образа) себя самого или иного субъекта и/или своих и его действий (их условий, средств, процесса и результатов)*. Доверие представляет чувственно-эмоциональный «срез», аспект истины. Субъект воспринимает и осознает чувственно постигнутый им образ себя самого или иного субъекта как истинный, правильный и сохраняет приверженность, верность этому образу до тех пор, пока обыденный опыт не станет антагонистичным последнему.

Многokратно доказавшая свою правильность дескрипция, очищенная повседневным опытом от нежизнеспособных и случайных, привнесенных элементов, рано или поздно трансформируется в *прескрипцию* — предписание, норму³, а в более фундаментальном плане — в *протоинститут*. Система протоинститутов, как известно, форми-

² Это обстоятельство играет немаловажную роль в попытках определения сущности доверия посредством таких понятий, как «ожидание», «желание» и т. п.

³ Этот аспект доверия фиксируется в его определении как понятия, выражающего убежденность субъекта в приверженности иного субъекта нравственным предписаниям и нормам (порядочность, правдивость, ответственность и др.).

рует основы социально-экономического генотипа или менталитета социальной стра- ты, этноса, народа. Протоинституты доверия — отнюдь не исчерпывающая, но про- низывающая менталитет составляющая. Принимая то или иное решение, в том числе хозяйственное, субъект сверяет свое описание (образ) иного субъекта (его действий) не только с ним самим, но и с общепринятыми протоинститутами. Протоинституты доверия (например, в обыденной жизни — уважение к старшим, подчинение воле родителей, в экономической деятельности — верность слову, обязательность ис- полнения обещаний, строгое следование нормам профессиональной этики и т. п.), с одной стороны, облегчают процедуру выбора эффективного варианта действий, а с другой — в значительной мере способствуют успеху последних.

Итак, вербально-генетическая и протоинституциональная среда и адекватные ей действия рождают доверие и сообщают ему идентичность. Поэтому в доверии весьма значима, даже определяющая протоинституциональная составляющая. Бо- лее того, каждый протоинститут включает тот или иной аспект, «срез» доверия, а некоторые из протоинститутов являются *alter ego* доверия, формами выражения и реализации его содержания. Означает ли это, что, родившись в традиционном обществе, доверие имманентно прежде всего и только ему? «Прежде всего» — безу- словно, но не только ему.

Протоинституциональное в доверии — и исторический факт, и современная реаль- ность. Речь идет не только о сохраняющихся и поныне традиционных обществах. По- добно инстинктам протоинституты доверия не уходят в небытие, а продолжают упо- рядочивать жизнедеятельность в индустриальных и постиндустриальных обществах. Их изначальная закреплённость в нервной ткани сохраняется, а потому современный человек, как и его предок, является *непосредственным носителем* доверия, а генера- ционная трансляция последнего осуществляется в результате живого и не обязательно вербального контакта, ничем не опосредованной связи между людьми. Протоинсти- туты доверия и «пронизанные» доверием протоинституты — важная составляющая общечеловеческого начала современного общества. В эпохи крушения собственно ин- ститутов они препятствуют «одичанию» человека, его срыву в тварное состояние, вы- полняют важную функцию обуздания животных инстинктов, охранения социального от биологического. Если же обрушивается и доверие, человек остается один на один с инстинктами.

Доверие — важная предпосылка инноваций. Разумеется, в современном дина- мичном обществе инновации возможны только на основе традиций: диалектически снимая последние, инновации утверждают свою нетрадиционность, что невозможно при низвергнутых традициях. Но дело не только в этом. Начиная с Нового времени, доверие активно изменяется, ассимилируя в свое содержательное ядро принципиально новые элементы. Этот процесс ускорился в индустриальную эпоху, а в современных условиях он становится императивным. О чем идет речь?

Традиционное доверие, как и вера, во многом определяется желаниями, надеждой, любовью и другими ипостасями человеческого духа, которые по преимуществу нахо- дятся за пределами рационального и вербально-теоретического. *Современное* доверие, сохраняя традиционную идентичность, не может не отвечать на вызовы рации подобно тому, как протоинституциональное упорядочивание экономической деятельности без соответствующих собственно институтов не может быть достаточно эффективным. Доверие находится в орбите объективных процессов взаимопроникновения преддея- тельности и деятельности, чувственно-сознательного и вербально-теоретического, протоинституционального и собственно институционального, а потому изменяется, оставаясь самим собой.

С одной стороны, в соответствии с парафразом «*Доверяю, чтобы понимать*» известного тезиса Ансельма Кентерберийского «*Верю, чтобы понимать*», доверие становится императивной предпосылкой рационального знания, научного поиска, целенаправленного формирования собственно институтов. Речь идет, в частности, о доверии к показаниям органов чувств, способам конструирования опыта и эксперимента, научным результатам⁴, способам и механизмам институциональной деятельности. Основанные на доверии действия способны создавать новую реальность (Лекторский 2007, 17), которая может быть вполне рационально устроенной.

С другой стороны, доверие возникает и/или укрепляется на основе рациональных доводов. Следовательно, научное знание выступает императивной предпосылкой доверия. «*Понимаю, чтобы доверять*» — этот парафраз тезиса Пьера Абеляра весьма точно отражает процесс «рационализации» доверия. Содержание последней состоит не столько в том, что исчерпывающие научные доводы превращают доверие в уверенность, сколько в объективной ассимиляции доверием элементов вербально-теоретического и рационального. Метаинстинктивная и протоинституциональная составляющие доверия дополняются собственно институциональной, как продуктом целенаправленной институциональной деятельности. В этом смысле пророческой представляется концепция «разумной веры» Л. Толстого. Для него неприемлемы взятые сами по себе и абсолютизированные упомянутые идеи А. Кентерберийского и П. Абеляра. Перефразируя А. Гусейнова, можно утверждать, что Л. Толстой доверяет, чтобы понимать, и понимает, чтобы доверять. У него разум проверяется, испытывается доверием, а доверие проверяется, испытывается разумом (Степанянц 2007, 11–12).

Таким образом, *современное доверие* — продукт и предпосылка взаимосвязей метаповедения, преддеятельности, человеческого поведения и деятельности; синергетический синтез коллективного бессознательного, вербально-генетического, чувственно-сознательного и вербально-теоретического; а также метаинстинктивного, протоинституционального и собственно институционального. В своеобразном «треугольнике» доверия (далее — ТД) (см. рис. 2) ключевая (2) вершина представлена взаимоположными (2.1) метаповедением и преддеятельностью, (2.2) вербально-генетическим

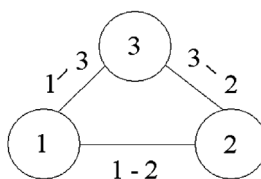


Рис. 2. Схема «треугольника» доверия

и чувственно-сознательным, (2.3) протоинститутами как единством метаинстинктивной и прединституциональной составляющих. Эта (2) вершина отражает «родовую» идентичность доверия, его «жесткое» ядро, с потерей которого доверие умирает. (1) вершина характеризует зародышевое состояние доверия, прошлое в настоящем. Речь идет о взаимоположных (1.1) собственно поведении, (1.2) коллективно-бессознательном и невербально-генетическом, (1.3) инстинктах и других психофизиологических образованиях. (3) вершиной представлено нетрадиционное, инновативное начало доверия как единство взаимоположных (3.1) человеческого поведения и деятельности, (3.2) чувственно-сознательного и вербально-теоретического, (3.3) собственно институтов. Пучки взаимосвязей вершин (1) и (2), (1) и (3), (2) и (3) образуют соответствующие

⁴ Таким образом доверие способствует формированию знания на основе свидетельства (см.: Чокрabortи 2007, 20–31)).

щие стороны ТД, которые, в свою очередь, выступают их (взаимосвязей) своеобразными каналами.

Как видим, современное доверие — весьма сложное, многомерное образование, динамичная устойчивость и существование которого невозможны без поддержания определенных оптимальных соотношений между вершинами и сторонами ТД, известного уровня их взаимной адекватности. Частные, несистемные флуктуации, обеспечивающие динамизм ТД и исходящие, главным образом, из его (3) вершины, столь же необходимы для отвечающей духу времени инновативности, сколь не допустимы чреватые разрушением ТД системные нарушения взаимоположностей вершин и разрывы пучков взаимосвязей.

О КРИЗИСЕ ДОВЕРИЯ И ЕГО ПРЕОДОЛЕНИИ

В эпохи кардинальных перемен наиболее быстрые и существенные сдвиги происходят в (3) вершине ТД⁵. Так, по историческим меркам практически мгновенно были разрушены сформированные в советский период и собственно институты доверия, и собственно институциональная составляющая доверия⁶. Легальные протоинституты доверия утратили официальную легитимность, а нелегальные, задаваемые, — последней ориентиры. В условиях собственно институционального вакуума и разрыва вследствие этого многих взаимосвязей в пучках (3–1) и (3–2) заметно возрастает значимость (1) и (2) вершин ТД, а также пучка взаимосвязей (1–2). Доверие «освобождается» от сознательно сформированной собственно институциональной «надстройки» и возвращается в близкое раннему традиционному обществу состояние.

Продолжающиеся и поныне попытки заполнения вакуума весьма неоднозначны. Разумеется, не вызывает сомнений необходимость новой институционализации доверия, обеспечивающей его постепенную эволюцию в постиндустриальном направлении. Однако доминирование во вновь образованной (3) вершине ТД импортированных собственно институтов отнюдь не означает формирование органичных взаимосвязей в каналах (3–2) и (3–1). При прочих равных условиях, чем значимее роль импортированных собственно институтов в (3) вершине ТД, тем ощутимее институциональные разрывы в каналах (3–1) и (3–2), а также *раскол доверия* на формальную (в прямом смысле слова) институциональную «надстройку» и реальные, базовые основания. Направленная на создание первой институциональной деятельности преследующей узко корпоративные цели политической элиты, как правило, не одобряется большинством граждан и экономических субъектов, которые, вопреки лозунгам демократизации, так и не стали полноправными субъектами институциональной деятельности. *Общее правило* банально: политическая элита, не обеспечивающая потребную полноту и органичность институтов доверия, не может рассчитывать на доверие граждан.

Разумеется, не все импортированные собственно институты не совместимы с *национальными* протоинститутами доверия. Но совместимые пока не доминируют, а потому не способны эффективно противостоять *гибридизации и мутациям* протоинститутов доверия. Речь идет, во-первых, о попытках формирования протоинститутов доверия, адекватных импортированным собственно институтам. Даже в случае успеха вновь рожденные протоинституты попадают в неадекватную среду и под угрозой гетерофобии вынуждены адаптироваться и таким образом мутировать. Во-вторых, мутируют и некоторые «родовые» протоинституты доверия, ибо испытывают длительное

⁵ В дальнейшем внимание акцентируется на институциональных аспектах изменений.

⁶ Далее для краткости принимается, что термины «собственно институты доверия» и «протоинституты доверия» включают понятия соответственно «собственно институциональная составляющая доверия» и «протоинституциональная составляющая доверия».

и активное воздействие импортированных собственно институтов, а также рожденных ими протоинститутов. В-третьих, даже адаптируясь к «родовым» протоинститутам, импортированные собственно институты и адекватные им протоинституты не перестают быть гибридами, лишенными родной почвы, а потому отторгаемыми.

Вышеизложенное означает, что выстраиваемые с помощью импортированных собственно институтов взаимосвязи (3–2) с самого начала поражены институциональным «вирусом». Раскол доверия сопровождается серьезным «вирусным» заболеванием его «родового» ядра. Способно ли расколотое и недомогающее доверие выдерживать экономические, социальные и политические перегрузки эпохи перемен? Риторический вопрос. Упорядочивающая и сублимационная значимость мутирующих протоинститутов доверия снижается, а потому неизбежно усиливается торможение инстинктов, споспешествующих доверию, и катализация инстинктов агрессии, самосохранения, конкуренции как борьбы за выживание любой ценой.

Ослабление (3) вершины ТД имеет еще один принципиальный аспект. Речь идет о заметной деградации вербально-теоретического начала массового сознания, как неизбежного следствия ухудшения качества среднего и высшего образования. Абсолютизация формальных аспектов Болонского процесса (например, кредитно-модульной системы) сопровождается пренебрежением качественными характеристиками знаний учащихся и студентов. Поэтому большинство выпускников вузов не обладает конкурентоспособным уровнем рационального, научного мышления, что неизбежно сужает социальную базу (3) вершины ТД со всеми вытекающими негативными последствиями для экономической деятельности и ее результатов. Доверие на основе научных доводов не играет необходимой роли, а потому обычными и массовыми становятся нерациональные и «рациональные» экономические действия (например, 100% предоплата, предпочтение хранить сбережения не в коммерческих, а стеклянных банках, «откаты» и т.п.), возрастание уровня транзакционных издержек и снижение экономической эффективности. Ослабление вербально-теоретического начала массового сознания заметно снижает степень его устойчивости, «иммунитет» по отношению к различного рода технологиям и процедурам манипулирования, эмоциональным срывам, аффектам и т. п.

Негативные импульсы, продуцируемые (3) вершиной ТД и транслируемые по каналу (3–2) к (2) вершине ТД отторгаются последней лишь отчасти, поскольку в эпоху перемен протоинституты доверия *самоизменяются* значительно интенсивнее, чем в эпоху стационарной стабильности, а потому их способность к гетерофобии ослабляется. Самоизменение предполагает существенную трансформацию строения и структуры (2) вершины ТД. Во-первых, возникновение и взросление новых протоинститутов доверия является не безболезненным. С одной стороны, их молодость и незрелость не позволяет им в потребной мере выполнять «возложенные» на них функции упорядочивания межсубъектных взаимодействий. С другой стороны, их сосуществование со «старыми» протоинститутами отнюдь не безконфликтно, и в неизбежном противостоянии старого и нового в некогда единой и преимущественно однородной «ткани» доверия образуются опасные разрывы, по которым по каналу (1–2) «просачиваются» инстинкты, претендующие на выполнение протоинституциональных функций.

Во-вторых, в процессе интенсивной социальной стратификации формируются *специфические*, адекватные определенным социальным стратам протоинституты доверия. Например, таковые в предпринимательской среде заметно отличаются от таковых в коллективах наемных работников. В условиях фронтальных институциональных изменений, ослабления *общеэкономических* протоинститутов и собственно институтов доверия совместимость и взаимная адаптация указанных специфических протоинститутов

весьма затруднительна. Подобная *дифференциация* протоинститутов доверия существенно опережает формирование и вызревание *интеграционных* собственно институтов и протоинститутов, которые призваны упреждать и/или нивелировать антагонизм специфических протоинститутов, обеспечивать цивилизованные формы движения их противоречий, а также *динамичное единство институтов доверия*⁷.

Безусловно, обозначенное отражает лишь малую толику изменений в (2) вершине ТД. Однако, на мой взгляд, этого вполне достаточно, чтобы представить сложность, неоднозначность, хаотичность влияний и сигналов, транслируемых из (2) вершины ТД по каналам (2–3) и (2–1) к (3) и (1) вершинам ТД соответственно. Такие сигналы, с одной стороны, существенно усложняют выработку адекватных собственно институтов доверия, а с другой — повышают степень неустойчивости и реактивности психофизиологической составляющей доверия. Дестабилизирующая ТД неустойчивость и реактивность его (1) вершины еще более опасна в условиях экономического кризиса, резкого снижения уровня жизни населения и неизбежного подавления базовых инстинктов выживания, а также высвобождения из институциональных и социальных «пут» инстинктов самосохранения, охотничьего, стадности и агрессии. Как убедительно показано П. Сорокиным (*Сорокин* 1992, 268–294), продолжительные периоды и каталитические формы такого подавления и «высвобождения» чреваты взрывом иррационального, разрушением собственно институционального и протоинституционального слоя, а следовательно, — обрушением ТД.

Указанные негативные процессы в вершинах ТД во многом определяют характер взаимосвязей в каналах (1–2), (1–3), (2–3). Для высокого уровня общественного доверия характерно доминирование коэволюционных, коммуникативных и эпигенетических взаимосвязей, а также активная, но вспомогательная роль конкурентных и автопоэтических. В большинстве постсоветских обществ ТД присущи иные доминанты. Во всех каналах ведущую роль играют взаимосвязи конкурентно-антагонистические, гетерофобические, неорганически сукцессионные и симбиотические. Ведомыми являются коммуникативные, коэволюционные, конкурентно-коэволюционные и органически сукцессионные взаимосвязи, хотя в отдельных случаях, в краткосрочных периодах они могут доминировать.

Таким образом, реальный раскол между собственно институтами и протоинститутами доверия, многочисленные разрывы в протоинституциональном «теле» доверия, активизация его инстинктивных регуляторов, антагонистические несоответствия между вершинами ТД, преимущественно центростремительный характер связей между ними, другие негативные процессы в совокупности образуют глубокий *кризис доверия и его институтов*.

Разумеется, в эпоху общественных трансформаций и экономического кризиса возможны и необходимы не только потери, но и находки, инновации, негативы рожают новые шансы, а вызовы «беременны» ответами. Казалось бы дело за малым, — отобрать наиболее эффективные шансы, варианты действий и реализовать их. Однако проблемы доверия сложны не только сами по себе. В них концентрируются сложнейшие общественные процессы. В частности, речь идет не столько об экономическом кризисе, сколько о кризисе национальной идентичности, о драматическом становлении и укреплении нового независимого государства, украинской нации, их позиционировании в глобальном и цивилизационном мироустройстве. Совершенно очевидно, что без успешного продвижения в этих направлениях трудно рассчитывать на существенный рост общественного доверия.

⁷ Институт доверия суть синергетическое единство метаинстинктивной, протоинституциональной и собственно институциональной составляющих.

Поэтому рекомендации, имеющие прямое отношение к последнему, должны стать органической составляющей стратегии национального развития, программ политических и общественных действий. Прежде всего, необходима «тонкая» настройка продуцируемых собственно институтов с тем, чтобы они были способны: во-первых, в основном преодолеть упомянутый раскол и разрывы; во-вторых, периодически обновляться таким образом, чтобы, с одной стороны, служить «мостом» между национальными протоинститутами и собственно институтами мирового уровня, а с другой — постепенно «подтягивать» первые к последним, а последние адаптировать к первым; в-третьих, эффективно сублимировать психофизиологические «протуберанцы»; в-четвертых, гарантировать единство и динамичную устойчивость *институтов* доверия.

Активными субъектами институциональной деятельности должны стать не только политики и общественные деятели, но и рядовые граждане, экономические субъекты. Организации и институты гражданского общества являются незаменимой средой социального и экономического диалога, а потому — продуцентами разнообразных форм и инструментов отношений доверия. Особое значение имеет атмосфера толерантности и терпимости в культивировании институтов различных национальностей и религиозных конфессий, активизация контактов их представителей на основе общезначимых институтов и государственных приоритетов.

По результатам более фундаментальных исследований содержание и состав рекомендаций может быть изменен и дополнен, а степень их конкретизации должна определяться характером и направленностью той системы мер, неотъемлемой составляющей которых они (рекомендации) станут.

ЛИТЕРАТУРА

- Левин Г.Д. (2008). Методологические принципы диалога материалистов с верующими // *Вопросы философии*. № 10.
- Лекторский В.А. (2007). Вера и знание в современной культуре // *Вопросы философии*. № 2.
- Мельник В.П. (2009). Факторы доверия и недоверия в хозяйствовании. В сб.: Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. Выпуск 3. Т. 1. Донецк.
- Сорокин П.А. (1992). Человек. Цивилизация. Общество. М.: Политиздат.
- Степанянц М.Т. (2007). Знание и вера: многообразие культурных подходов // *Вопросы философии*. № 2.
- Тарасевич В.Н. (2008). Экуника: гипотезы и опыты. М.: ТЕИС.
- Чокроборти О. (2007). Мне сказал знаток, поэтому я знаю: передача знания через свидетельство в классической индийской и современной западной эпистемологии // *Вопросы философии*. № 2.

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

КАВИЦКАЯ ИРИНА ЛЕОНИДОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,

Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,

e-mail: kavitskaya@yahoo.com

Целью данной работы является рассмотрение влияния мирового финансового кризиса на один из ключевых институтов финансового сектора — Центральный Банк. В работе рассматриваются основные изменения функционирования этого института в современных условиях, раскрывается механизм воздействия нетрадиционной монетарной политики в условиях ликвидной ловушки.

Ключевые слова: нетрадиционная монетарная политика; ликвидная ловушка; механизм воздействия нетрадиционной монетарной политики; «кредитная интервенция».

The purpose of this paper is to examine the impact of the global financial crisis on the Central Bank, the key institutions of the financial sector. This paper deals with the major changes the functioning of this institution in modern conditions, reveals mechanism of the unconventional monetary policy in the liquidity trap.

Keywords: unconventional monetary policy; liquidity trap; mechanism of the unconventional monetary policy; “credit intervention”.

Коды классификатора JEL: G01, E58, O23.

Недавний крах мировой финансовой системы наглядно показал хрупкость мировой экономики, усилил внимание к институтам экономики, способным противостоять разрушительному воздействию системного финансового кризиса. Особое внимание кризис привлек к одному из ключевых институтов экономики, осуществляющему регулирование и стабилизацию финансового сектора — Центральному Банку. Финансовый кризис существенным образом повлиял на Центральный Банк, изменив не только среду его функционирования, но и его поведение в экономике.

Особенности поведения Центрального банка в условиях современного финансового кризиса были обусловлены ключевой ролью ликвидности в развитии и распространении кризиса. В сложившихся в ходе кризиса условиях применение стандартных мер монетарной политики не оказывало эффекта. Для предотвращения коллапса Центральным Банком различных стран и Федеральной Резервной Системе пришлось выполнить ряд «агрессивных и творческих мер политики» (Bernanke 2009). Их действия противоречили стандартному представлению о рамках вмешательства Центрального Банка в функционирование финансового рынка при проведении монетарной политики. Хотя предпринятые меры оказали положительное влияние на ситуацию: они открыли банкам широкий доступ к ликвидности и предоставили возможность избежать полного краха банковской системы, — они превратили ЦБ из наблюдателя и регулятора в активного участника рынка кредитов. И изменение самой политики ЦБ, и влияние этих изменений на роль и место Центрального Банка в экономической системе требуют теоретического анализа и осмысления.

Статья построена следующим образом. В первой части рассмотрено, что представляет собой нетрадиционная монетарная политика, представлена ее классификация, цели, инструменты. Во второй части проанализирован механизм воздействия на экономику нетрадиционной монетарной политики, показана на основе простейшей макроэкономической модели необходимость перехода Центрального Банка к активному вмешательству в функционирование финансового рынка в ситуации ликвидной ловушки.

НЕСТАНДАРТНАЯ МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА

Переход Центральными Банками многих стран к несвойственным им мерам воздействия на экономику, трактуемым в экономической литературе как «меры нетрадиционной монетарной политики», был вызван объективными экономическими условиями, сложившимися после начала кризиса. Дело в том, что возможности Центральными Банками влиять на ликвидность путем снижения краткосрочных процентных ставок ограничиваются нулевой границей номинальной процентной ставки. Поэтому, оказавшись в ходе кризиса в ликвидной ловушке, в ситуации, когда номинальные процентные ставки были близки к нулю, Центральные Банки не смогли использовать сокращение краткосрочных процентных ставок для стимулирования экономики. Меры, которые они использовали в этой ситуации, были названы «нетрадиционными». Правда, устоявшегося понимания такого названия среди специалистов до сих пор не сложилось. С точки зрения одних исследователей такое название эти меры заслужили потому, что они отличаются от обычных мер монетарной политики, с точки зрения других — эти меры нетрадиционны, так как при их применении политика Центрального Банка действует на не свойственные ей ранее объекты (*Borio and Disyatat* 2009). В настоящее время также не существует устоявшейся методики классификации мер нетрадиционной монетарной политики. В данной работе разделим меры нетрадиционной монетарной политики на две основные группы: меры смягчения (меры количественного смягчения (*quantitative easing*), меры кредитного смягчения (*credit easing*)) и сигнальные меры. Подобная методология основана на идеях, изложенных в работе Борио и Дисьюатат (*Borio and Disyatat* 2009), хотя в их работе представлена другая классификация.

Отличие мер первой группы и второй определяется принципом воздействия на экономику. Такое разделение представляется более разумным, чем разделение на три группы, так как и меры количественного смягчения, и меры кредитного смягчения отличаются общей чертой: они непосредственно воздействуют на экономику, а сигнальные меры воздействуют опосредованно через представления и ожидания экономических агентов. Тем не менее, количественное смягчение и кредитное смягчение существенно различаются по методам проведения политики.

Количественное смягчение было впервые применено Банком Японии в 2001–2006 гг. Исследователи (например, *Bernanke* 2009) определяют количественное смягчение как политику банковских резервов, направленную на увеличение банковских резервов на счетах Центрального Банка. Для осуществления этой политики Центральный Банк может использовать разнообразные методы смягчения национальных резервных требований, включая снижение норм обязательного резервирования, введение новых правил усреднения резервов, расширение перечня разрешенных исключений при расчете резервных требований и т.д.

Идея политики резервов основывается на *принципе разделения* (*decoupling principle*). Он существует, поскольку Центральный Банк имеет возможность устанавливать размер обязательных резервов коммерческих банков, хранящихся на его балансе, и условия содержания их избыточного количества, создавая тем самым альтернативную

стоимость резервов и величину ставки процента. При этом ставка процента может устанавливаться независимо от величины резервов ЦБ. Одна и та же сумма резервов может сосуществовать с абсолютно разными уровнями ставки процента. Верно и наоборот: одна и та же ставка процента может соответствовать различной величине резервов. Это и есть так называемый принцип разделения.

Результатом проведения политики резервов является увеличение количества денег в экономике на заранее определенную величину. В этой запланированности и кроется основное отличие количественного смягчения от прежних вариантов монетарной политики, затрагивающее баланс Центрального Банка. Целью количественного смягчения является не изменение ставки процента, а увеличение предложения денег в экономике. При этом, в отличие от политики монетаризации дефицита государственного бюджета, полученные в результате количественного смягчения дополнительные деньги идут на покупку государственных облигаций или других видов активов, а не на финансирование дефицита госбюджета или госдолга. Они улучшают ликвидность экономики, а не прикрывают бреши государственной политики.

Термин «*кредитное смягчение*» был предложен для новых мер, отличных от количественного смягчения, применяемых ФРС для преодоления современного финансового кризиса. Бернанке (*Bernanke 2009*) определил эти меры как «новые инструменты, которые были созданы и используются для поддержки кредитных рынков и восстановления их функционирования». По действию эти новые инструменты принципиально отличны от количественного смягчения. При их использовании Центральный Банк изменяет структуру портфеля своих финансовых активов для стимулирования проблемных рынков в экономике, а не количество резервов банков, как при количественном смягчении. Выделяют три направления кредитного смягчения: кредитование финансовых институтов, предоставление ликвидности ключевым кредитным рынкам и приобретение долгосрочных ценных бумаг. Применение этих мер позволяет Центральному Банку по-новому реализовывать одну из своих функций — кредитора последней инстанции. Переход к ним был жизненно необходим для обеспечения доступа финансовым учреждениям к краткосрочным кредитам в новых условиях. Обычно доступ финансовых институтов к краткосрочным кредитам регулировался Центральным Банком на основе дисконтного окна и требовал обеспечения залогом очень высокого качества. В результате кризиса положение большинства банков ухудшилось, они все неохотней прибегали к этому источнику ликвидности.

В противоположность инструментам первой группы *сигнальные меры* не являются нестандартным инструментом для монетарной политики. Но поскольку они стали действовать неординарно в новых условиях, Бернанке и Рейнхард (*Bernanke and Reinhart 2004*) предложили рассматривать эти меры как нестандартную монетарную политику. В своей работе, написанной еще до наступления современного финансового кризиса, они относят к таким инструментам меры по формированию ожиданий будущей ставки политики, более современные исследования называют эти меры политикой обязательств (*policy commitment*), или политикой объявления, анонсирования (*policy announcements*).

Необходимость применения таких мер обосновывается Бернанке и Рейнхардом (*Bernanke and Reinhart 2004*) теорией финансов, которая доказала, что для определения временной структуры процентных ставок необходимы два, а лучше три фактора (например, некоторые выделяют уровень, наклон и кривизну кривой доходности). Это означает, что установление краткосрочной ставки политики не является гарантией формирования требуемой временной структуры процентных ставок, тем более обеспечения других желаемых в будущем финансовых условий. Выход состоит в том,

что и цены, и доходность долгосрочных активов, играющие важную роль в трансмиссионном механизме монетарной политики, в значительной мере зависят от ожиданий участников финансового рынка от будущей траектории краткосрочной политической ставки. Коммуникация является неотъемлемой частью механизма трансмиссии. В данном случае операции Центрального Банка или сообщения об этих операциях влияют на ожидания общества от ключевых факторов, поддерживающих оценку рынка активов. Подобные факторы включают в себя ожидания от будущего курса политики, относительной нехватки различных активов и их риски. Формируя эти ожидания, ЦБ может контролировать и временную структуру процентных ставок.

Анализ мер нетрадиционной политики, используемых Центральными Банками и ФРС для преодоления кризиса, позволяет сделать вывод об отсутствии общего рецепта по применению этой политики.

Так анализ развитых стран (*Borio and Disyatat 2009*) показал, что наиболее часто монетарные власти этих стран использовали меры, воздействующие на экономику через кредитный рынок. Причем первая серия мер была проведена еще до коллапса, вызванного крушением *Lehman Brothers*. Их задачей в этот период являлось снижение напряженности на межбанковских рынках. Меры, последовавшие после банкротства *Lehman Brothers*, были нацелены на облегчение условий кредитования в небанковском секторе. После банкротства *Lehman Brothers* некоторые Центральные Банки применили смесь долговой и управленческой политики, представляющую собой полный выкуп государственных ценных бумаг с целью воздействия на базовую доходность. Банк Англии был единственным, кто в кризис использовал политику банковских резервов в чистом виде. Их программа по выкупу активов была направлена на увеличение совокупной денежной массы через действия, увеличивающие банковские резервы. Как отмечают исследователи, в других центральных банках (к примеру, ФРС, ЕЦБ и Швейцарском национальном банке) величина резервов банков также увеличилась, однако это проявилось скорее как побочный результат проведения операций с активами, и не имело целью увеличения денежной массы в экономике.

Различия в политиках, проводимых Центральными Банками, определялись и тем, на какие рынки (на банковские или небанковские кредитные рынки) были направлены их действия, а также на какие активы: частного или государственного сектора. Так ФРС сфокусировалась на небанковских кредитных рынках и операциях, включающих большей частью облигации частного сектора. Банк Англии, наоборот, в основном сконцентрировал свою программу выкупа активов на покупке государственных облигаций.

АНАЛИЗ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИКУ НЕТРАДИЦИОННОЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ

В настоящее время теория воздействия монетарной политики на экономику достаточно хорошо разработана. Определены инструменты монетарной политики и принципы их действия. Выделены основные трансмиссионные каналы монетарной политики: канал процентной ставки; канал валютного курса; канал стоимости активов; монетаристский канал; канал кредитования, делящийся на два: широкий канал кредитования (балансовый канал, канал финансового акселератора) и узкий канал кредитования (канал издержек привлечения капитала). Проведены эмпирические исследования эффективности монетарной политики, воздействия трансмиссионных каналов для конкретных экономик и т.д.

Однако макроэкономический эффект нестандартной монетарной политики, каналы передачи ее воздействия на экономику, отличия их действия от действия каналов стандартной монетарной политики еще мало изучены.

Для понимания причин появления нетрадиционной монетарной политики и теоретического анализа механизма ее воздействия используем простейшую макроэкономическую модель IS-LM, с нестандартной трактовкой функционирования финансового рынка в экономике. Предположим, что на финансовом рынке функционируют только три вида финансовых активов: деньги, государственные облигации и частные облигации. А также, что государственные облигации и частные облигации являются взаимозаменяемыми активами. Доходность облигаций равна доходности государственных облигаций (i) и превышает доходность более ликвидных активов — денег (i_m). Спрос на деньги будет определяться доходом и альтернативными издержками владения деньгами, которые в этом случае составят $(i - i_m)$, а поскольку $i = r + \pi^e$, $i_m = r_m + \pi^e$, где r и r_m — реальная доходность государственных облигаций и денег соответственно, π^e — инфляционные ожидания, спрос на деньги можно представить:

$$\left(\frac{M}{P}\right)^d \left(Y, \begin{matrix} r \\ + \end{matrix} \begin{matrix} r - r_m \\ - \end{matrix}\right).$$

Несмотря на свою простоту, данная модель позволяет проиллюстрировать разнообразное поведение Центрального Банка в ликвидной ловушке.

Во-первых, она хорошо объясняет бесполезность применения традиционной монетарной политики в ликвидной ловушке. В ликвидной ловушке, домохозяйству абсолютно безразлично, в каких активах держать доход, поскольку реальная доходность государственных облигаций и реальная доходность денег одинаковы. Формально это означает, что спрос на деньги, а, следовательно, и состояние равновесия денежного и финансового рынков становятся абсолютно нечувствительными к ставке процента. Это и объясняет, почему процентный канал, традиционно используемый Центральным Банком для стимулирования экономики, не работает в ликвидной ловушке.

Во-вторых, данная модель способна показать и объяснить, что должен делать Центральный Банк в ликвидной ловушке для преодоления своего бессилия. Для того, чтобы перестать быть беспомощным в ликвидной ловушке, Центральный Банк должен нарушить равенство реальной ставки процента и реальной доходности денег, не трогая при этом номинальную ставку процента¹. Согласно данной модели, у него такая возможность есть, так как спрос на деньги в данном случае определяется не только ставкой процента, но также номинальной доходностью денег и инфляционными ожиданиями, на которые ЦБ может повлиять.

Продемонстрируем, как действия Центрального Банка могут изменить положение, если экономика находится в ликвидной ловушке. Для этого рассмотрим две ситуации: в первой ситуации ЦБ применяет стандартную монетарную политику (см. рис. 1а), во второй — нестандартную монетарную политику (см. рис. 1б)².

Как видно из иллюстрации с использованием простейшей макроэкономической модели IS-LM, Центральный Банк может в ликвидной ловушке влиять на равновесное состояние экономики. Для этого ему необходимо принять меры, способствующие уменьшению реальной доходности денег: либо уменьшить номинальную доходность денег, либо увеличить инфляционные ожидания. Воздействие на инфляционные ожидания не является новым методом воздействия на экономику. Другое

¹ Он не может в этом случае использовать стратегию уменьшения процентной ставки, так как номинальная процентная ставка в экономике не может быть меньше доходности денег.

² На рис. 1 изображена ситуация ликвидной ловушки: $i = i_m$ и $i_m = 0$, $r_m = -\pi^e$.

дело уменьшение номинальной доходности денег без изменения ставки политики в экономике. Для решения поставленной задачи Центральному Банку, при невозможности косвенного воздействия на рыночные процентные ставки, надо перейти к прямому вмешательству в функционирование кредитных рынков, т.е. предпринять «кредитную интервенцию».

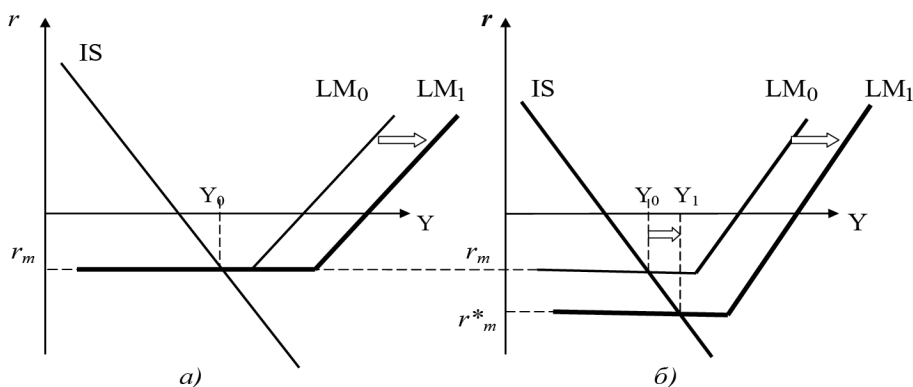


Рис. 1. Воздействие традиционной и нетрадиционной монетарной политики в рамках модели IS-LM.

Применяемые Центральными Банками нетрадиционные меры монетарной политики успешно вписываются в предлагаемую иллюстрацию. Так, воздействие на инфляционные ожидания нетрадиционная монетарная политика оказывает при применении сигнальных мер. Вторую задачу, уменьшение номинальной доходности денежных активов (например, ставки процента по текущим депозитам), Центральные Банки решают на основе мер смягчения: количественного или кредитного смягчения.

Остановимся на воздействии на экономику мер смягчения более подробно. Дело в том, что, хотя эти меры действуют одинаково, на первый взгляд, на экономику: и количественное, и кредитное смягчение приводят к расширению баланса Центрального Банка, — цели этих мер, а тем более их трансмиссионные механизмы, существенно различаются.

Политика количественного смягчения направлена на увеличение банковских резервов, которые являются обязательствами Центрального Банка. Изменение состава активов ЦБ является побочным фактором. Для кредитного смягчения, проводимого через изменение структуры активов, увеличение баланса является побочным фактором.

Главная разница количественного и кредитного смягчения заключена в разном трансмиссионном механизме воздействия на кредитный рынок. Проводя количественное смягчение и увеличивая банковские резервы, Центральный Банк увеличивает количество государственных облигаций в своем портфеле. Стоимость облигаций растет, вследствие чего их доходность падает. Это приводит к уменьшению процентных ставок, что стимулирует потребительский и инвестиционный спрос в экономике — совокупный спрос растет. Кредитное ослабление действует либо через прямое снижение премии за риск, либо через трансмиссионный канал, основанный на эффекте портфельного баланса — портфельный канал (Borio and Disyatat 2009). Этот канал работает через воздействие операций центрального банка на состав портфелей частного сектора. При выкупе активов Центральный Банк снижает свое предложение частному сектору. Образовавшийся избыток спроса на актив ведет к увеличению его цены и снижению доходности. Как и при количественном смягчении это приводит к увеличению потребительского и инвестиционного спроса, в результате чего и происходит рост совокупного спроса в экономике.

Важно отметить, что при реализации мер кредитного смягчения Центральному Банку пришлось изменить метод воздействия на финансовый рынок. Если раньше Центральный Банк регулировал финансовый рынок либо косвенным образом, либо через законы и постановления, то теперь он должен был выступить на кредитном рынке как активный его участник, т.е. вмешаться в его деятельность напрямую.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный анализ показал, что кардинальное отличие традиционных и нетрадиционных мер воздействия ЦБ на экономику состоит в изменении принципа вмешательства в функционирование экономики.

Проведение нетрадиционной монетарной политики превращает ЦБ из наблюдателя и регулятора в активного участника рынка кредитов. Фактически ЦБ берет на себя функции финансового посредника, трансформируя финансы общественного сектора в ресурсы частных финансовых институтов. Такое поведение ЦБ не является для него чуждым. По своей сути оно аналогично поведению ЦБ при проведении валютной интервенции, когда ЦБ, являясь участником валютного рынка, формирует предложение валюты посредством изменения количества официальных резервов. Схожесть процессов дает основание рассматривать нетрадиционные меры монетарной политики как новый вид интервенции ЦБ.

ЛИТЕРАТУРА

- Adrian, T. and Shin, H. (2008). Liquidity, Monetary Policy, and Financial Cycles // Federal Reserve Bank of New York Current Issues in Economics and Finance. 14 (1).*
- Bauer, M. and Rudebusch, G. (2011). The Signaling Channel for Federal Reserve Bond Purchases // Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper. 21.*
- Bernanke, B. (2009). The Crisis and the Policy Response. Speech at the Stamp Lecture, London School of Economics, London, 13 January.*
- Bernanke, B. and Reinhart, V. (2004). Conducting Monetary Policy at Very Low Short-Term Interest Rates // American Economic Review. 94(2). 85–90.*
- Borio, C. and Disyatat, P. (2009). Unconventional monetary policies: an appraisal // BIS Working Papers. No 292. 36 p.*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ ВОЗДЕЙСТВИЯ НЕСОВЕРШЕНСТВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА НА БИЗНЕС-ЦИКЛ

МАТВЕЕВА ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры макроэкономического анализа,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: t-matveeva@yandex.ru*

САПУНКОВА НАТАЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

*преподаватель кафедры макроэкономического анализа,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: n.sapunkova@gmail.com*

В статье представлен обзор современных подходов к анализу несовершенств финансового рынка и финансовых кризисов и их влияния на циклические колебания основных макроэкономических переменных, а также на механизм трансмиссии финансовых шоков на реальную экономику в рамках неокейнсианских динамических стохастических моделей общего равновесия. Эти модели широко используются для оценки воздействия мер монетарной политики на экономику и служат теоретической базой для разработки оптимальной монетарной политики не только в период кризиса, но и на дальнейшую перспективу. Построение подобных моделей для экономик разных стран, в том числе для экономики России, должно учитывать институциональные особенности и специфические черты развития и функционирования национального финансового сектора и экономики в целом.

Ключевые слова: несовершенства финансового рынка; финансовые шоки; финансовый акселератор; финансовые посредники; неокейнсианская модель DSGE; бизнес-цикл; институциональные особенности.

The paper represents the review of contemporary approaches to the analysis of financial market imperfections and financial crises and their impact on fluctuations of the key macroeconomic variables during the business cycle as well as the transmission mechanism of financial shocks on the real economy in the framework of New Keynesian dynamic stochastic general equilibrium models. These models are widely used for the evaluation of monetary policy effects on macroeconomy and constitute the theoretical base for elaboration the optimal monetary policy not only during the crisis but for the further perspective. The construction of such models types for different economies including the Russian economy requires considering the institutional features and specific development and functioning characteristics of the of the national financial sector and economy as a whole.

Keywords: financial market imperfections; financial shocks; financial accelerator; financial intermediaries; NK DSGE model; business cycle; institutional features.

Коды классификатора JEL: B22, E5, E12, E32, E44.

Мировой финансовый кризис 2007–2010 гг. показал, насколько серьезным может быть влияние финансовых рынков на макроэкономическое развитие и насколько важ-

ную роль играет финансовый сектор как источник циклических колебаний деловой активности. Шок, порожденный кризисом ипотечного рынка в США, распространился на весь мир, воздействуя на межбанковские рынки и рынки недвижимости в развитых и развивающихся экономиках. Финансовые институты, ограничив кредитование и повысив цену заимствования, передали эти шоки дальше, что привело к серьезному сокращению потребительских расходов и самое главное к резкому падению инвестиций. Мировая экономика оказалась в состоянии глубокого спада, который многие экономисты считают наиболее серьезным экономическим потрясением со времен Великой депрессии начала 1930-х гг., и получившего поэтому название Великой рецессии.

Одним из наиболее важных уроков этого кризиса для макроэкономической теории стало то, что при построении макроэкономических моделей необходимо учитывать финансовые рынки. Это породило волну интереса к теоретическим исследованиям в этой области и привело к появлению новых подходов к моделированию несовершенств финансовых рынков (*financial market imperfections*) или так называемых трений (*financial market frictions*), возникающих на финансовых рынках, причем не только между экономическими агентами нефинансового и финансового секторов (например, предпринимателями и банками), но и внутри финансового сектора (между банками) и во взаимоотношениях банков с центральным банком.

Кроме того, кардинально изменились взгляды макроэкономистов на роль финансового сектора в бизнес-цикле. Если ранее в большинстве исследований реальный и финансовый сектора экономики, по сути, рассматривались отдельно друг от друга, и финансовый сектор трактовался только как распространитель и усилитель шоков, которые возникали в других секторах экономики (например, шоков производительности или монетарных шоков), то в современной литературе особое внимание стало уделяться изучению финансовых шоков (*financial shocks*), т.е. нарушений, возникающих непосредственно в финансовом секторе, и их влиянию на реальный сектор экономики. При этом реальные совокупные переменные и совокупные финансовые потоки (потоки финансовых активов) стали моделироваться совместно.

Модели с несовершенными финансовыми рынками перестали быть областью чисто профессионального интереса, обсуждаемого только в академических и научных кругах. В настоящее время эти модели широко используются для ответа на вопросы, важные для политических деятелей: каково влияние финансовых шоков на экономику; какая монетарная политика является оптимальной при наличии несовершенств финансового рынка; какова эффективность альтернативных (нестандартных) инструментов монетарной политики и т.п. (*Christensen and Dib 2008; Cúrdia and Woodford 2009; De Fiore and Tristani 2009; Dib 2009; Adrian and Shin 2009; Carlstrom, Fuerst and Pustian 2009; Zhang 2009; Jermann and Quadrini 2009; Angeloni and Faia 2009; Gerali, Neri, Sessa and Signoretti 2010; Christiano, Motto and Rostagno 2010; Kolasa and Lombardo 2010; De Walque, Pierrard and Rouabah 2010; Gertler and Karadi 2010; Gertler and Kiyotaki 2010; Kolasa and Lombardo 2010; Meh and Moran 2010*). Более того, ожидается, что эти модели создадут основу для разработки новой концепции макроэкономической политики, которая могла бы обеспечить одновременно финансовую и макроэкономическую стабильность.

Таким образом, проблема анализа воздействия несовершенств финансового рынка на реальный сектор экономики и макроэкономическую (не)стабильность имеет не только теоретическое, но и важное практическое значение для экономик как развитых, так и развивающихся стран.

Однако следует отметить, что экономики развитых и развивающихся стран имеют совершенно разную институциональную структуру и специфический характер несо-

вершенств финансового рынка. Более того, своеобразие финансовых институтов имеется не только внутри каждой из этих групп стран, но и в каждой национальной экономике. Очевидно, что без учета этой специфики разработка оптимальной и действенной монетарной политики невозможна. Для этого важно понять, что такое несовершенства финансового рынка и как они влияют на экономику, какие трения могут возникать на финансовых рынках и между какими типами экономических агентов, в чем причины финансовых шоков и какие меры монетарные власти разных стран могут предпринять для недопущения или хотя бы смягчения воздействия финансовых кризисов на основные макроэкономические переменные с учетом институциональных особенностей каждой страны и, прежде всего, специфики национального финансового сектора.

Рассмотрим поэтому эволюцию подходов по моделированию воздействия несовершенств финансового рынка и шоков, возникающих в финансовом секторе, на экономическую активность, чтобы понять, как должна быть модифицирована монетарная политика с целью упрочения ее стабилизационного воздействия на экономику в новых условиях усиления роли финансовых институтов в макроэкономическом развитии.

Модели, включающие несовершенства финансовых рынков и их влияние на циклические колебания деловой активности, появились задолго до недавнего кризиса. «Классическими» работами, заложившими основу для всех современных и теоретических, и эмпирических исследований в этой области, являются работы *Bernanke* и *Gertler* (1989) и *Kiyotaki* и *Moore* (1997).

До конца 1980-х гг. макроэкономические модели бизнес-цикла основывались на теореме Модильяни-Миллера о совершенстве рынков капитала (*Smets and Wouters* 2003; *Christiano, Eichenbaum and Evans* 2005), которая доказывала, что при такой предпосылке для фирмы не имеет значения, использует ли она долговое (заемное) финансирование инвестиционных проектов или выпускает акции для получения необходимых ей средств для расширения производства.

В своих работах *Bernanke* и *Gertler* и *Kiyotaki* и *Moore* предположили, что финансовые рынки не являются совершенными, и это обуславливает для фирм разницу в стоимости внешнего и внутреннего финансирования.

Причиной несовершенств финансовых рынков в их моделях выступает *асимметрия информации* (*asymmetric information*) между кредитором и заемщиком, проявляющаяся в форме *морального риска* (*moral hazard*), т.е. оппортунистического поведения. Предоставляя заем, кредитор не знает, сможет ли и захочет ли заемщик возвернуть долг. Поэтому, чтобы обезопасить себя от дефолта (отказа выплаты долга заемщиком), кредиторы накладывают ограничения с целью обеспечить заемщику возможность и стимул вернуть деньги в будущем. Так как в моделях *Bernanke* и *Gertler* и *Kiyotaki* и *Moore* эти ограничения на получение кредита разные, то в исследованиях проблемы несовершенств финансового рынка появилось два направления.

В модели *Bernanke* и *Gertler* трения на финансовом рынке возникают из-за агентских издержек (*agency costs*). Дело в том, что кредиторы (финансовые посредники), предоставляющие средства заемщикам (предпринимателям) для финансирования инвестиционных проектов, не имеют бесплатного доступа к информации о доходности этих проектов, платежеспособности предпринимателей и их склонности к риску. Управление капиталом рискованно, и так как в модели предполагается, что предприниматели нейтральны к риску, то они могут подвергаться идиосинкратическим шокам: проекты могут оказаться убыточными, что лишит предпринимателей возможности возвернуть долг. Кредиторы могут узнать о том, что эти шоки произошли только после оплаты издержек по мониторингу (контролю за получателем займа) — агентских издержек, которые могут быть достаточно высокими. Наличие этих агентских

издержек отражается в финансовом контракте, особенностью которого является разница между ставкой процента по кредиту (*lending rate*) и безрисковой ставкой процента (*risk free rate*), которую банки выплачивают домохозяйствам по депозитам и которая представляет собой альтернативные издержки по внутреннему финансированию. Эта разница между стоимостью внешнего и внутреннего финансирования получила название *премии внешнего финансирования* (*external finance premium, EFP*).

Таким образом, согласно *Bernanke* и *Gertler* внешнее финансирование (за счет долга) для фирм оказывается более дорогостоящим, чем внутреннее финансирование (за счет выпуска и продажи акций). Премия внешнего финансирования находится в обратной зависимости от чистого богатства заемщика (разницы между его активами, включающими ликвидные и реальные активы, и его обязательствами), которое служит подтверждением возможности заемщика возратить долг. Если по какой-то причине чистое богатство заемщика уменьшается (например, в результате спада в экономике), то это, с одной стороны, уменьшает базу для внутреннего финансирования и увеличивает необходимость внешнего финансирования, а с другой стороны, повышает премию внешнего финансирования, что ведет к росту стоимости кредитов. Повышение стоимости кредитов уменьшает возможности предпринимателей по получению заемных средств и финансированию инвестиционных проектов. В результате инвестиции падают, что ведет к сокращению совокупного выпуска. Таким образом, в этой модели несовершенства финансового рынка воздействуют на циклические колебания в экономике через цену займов.

Позже в работе 1999 г. *Bernanke* и *Gertler* расширили свою модель, введя различие между фундаментальной ценой капитала и рыночной ценой капитала, и показали, что изменение цен активов нельзя включать в правило процентной ставки для проведения монетарной политики. Основной вывод для монетарной политики, который следовал из этой модели, что процентный канал (*interest rate channel*) не является ни единственным, ни наиболее важным каналом денежной трансмиссии: следует также учитывать так называемый балансовый канал (*balance sheet channel*).

Идея премии внешнего финансирования при моделировании несовершенств финансового рынка активно использовалась в научной экономической литературе как до, так и после недавнего финансового кризиса. Например, *Christiano, Motto* и *Rostagno* (2003) применили эту идею для анализа роли трений на финансовом рынке в период Великой депрессии. Введя премию внешнего финансирования в свою модель, *Goodfriend* и *McCallum* (2007) предложили новый канал трансмиссии финансового шока на экономику — канал «банковского акселератора» и «банковского аттенюатора». *Cúrdia* и *Woodford* (2008), построив модель с несовершенствами финансового рынка, выражающимися в различии между ставками процента для заемщиков и кредиторов, вывели правило оптимальной монетарной политики. *Christiano, Motto* и *Rostagno* (2010) использовали подход премии внешнего финансирования для изучения влияния несовершенств финансового рынка на недавний экономический кризис.

В модели *Kiyotaki* и *Moore* несовершенства финансового рынка действуют через стоимость обеспечения займа (*collateral*). Предполагается, что в экономике существует два типа принимающих решения экономических агентов с разными временными предпочтениями, что делит их на кредиторов и заемщиков, посредником между которыми выступает финансовый сектор. Так как ключевой предпосылкой модели является то, что заемщиков невозможно заставить выплатить долги, то кредиты будут предоставляться, только если они имеют обеспечение, т.е. если заемщики имеют достаточное количество капитала, который может быть конфискован в случае их отказа или неспособности возратить долг. В работе *Kiyotaki* и *Moore* таким обеспечением по

долгу выступает земля, которая поэтому играет двойственную роль в модели — и как фактор производства, и как обеспечение займа. Если по какой-то причине стоимость обеспечения займа сокращается, то уменьшается величина кредитов, которые могут получить заемщики. Это уменьшает инвестиции фирм, что ведет к спаду экономической активности и совокупного выпуска.

Дальнейшее развитие эти идеи получили в исследовании *Kocherlakota* (2000), в котором несовершенства финансового рынка также воздействуют на циклические колебания в экономике не через цену займов (как у *Bernanke* и *Gertler*), а через количество предоставляемых займов. Механизм *Kiyotaki–Moore* был использован *Iacoviello* (2005), который ввел ограничения по обеспечению займа в неокейнсианскую модель общего равновесия и, предположив, что формой такого обеспечения выступает жилье, провел эмпирическое исследование и сравнил предсказания своей модели с наблюдаемыми колебаниями в ценах жилья в США. В дальнейшем *Iacoviello* и *Neri* (2010) провели оценку этой модели на данных по США с целью изучения роли шоков на рынке жилья на бизнес-цикл. *Calza, Monacelli* и *Stracca* (2009) применили модель с ограничением по обеспечению займа для анализа влияния характеристик рынка на механизм денежной трансмиссии, а *Gerali, Neri, Sessa* и *Signoretti* (2010) — для изучения воздействия на механизм денежной трансмиссии трений на финансовом рынке при условии монополистической конкуренции в банковском секторе.

Заметим, что в действительности, помимо премии внешнего финансирования и требования обеспечения займа, на кредитном рынке существуют и другие ограничения, которые устанавливают кредиторы с целью обеспечить заемщику возможность и стимул возратить долг в будущем. К ним относятся: ограничение на сумму займа (кредитный лимит), требование подтверждения источников дохода, подсчет минимального кредитного балла (числа, характеризующего вероятность возврата долга заемщиком на основе данных о кредитной истории и текущем финансовом состоянии заемщика), кредитные рейтинги (оценивающие кредитоспособность заемщика и его финансовую устойчивость) и т.п. К несовершенствам финансового рынка следует также отнести ограничения кредитных возможностей самого банковского сектора, такие как балансовые ограничения и нехватка ликвидности.

Одним из основных выводов, следовавших из работ *Bernanke* и *Gertler* и *Kiyotaki* и *Moore*, стала идея *финансового акселератора* (*financial accelerator*), состоящая в том, что негативные шоки в экономике могут быть усилены ухудшением ситуации на финансовом рынке, что в свою очередь еще больше ухудшает ситуацию в экономике. Заметим, что сам термин «финансовый акселератор» впервые появился в 1996 г. в статье *Bernanke, Gertler* и *Gilchrist* «Финансовый акселератор и бегство к качеству».

Важность идеи финансового акселератора заключалась в том, что она представляла собой попытку объяснить загадку, каким образом небольшие шоки могут приводить к большим колебаниям экономической активности и столь сильной волатильности основных макроэкономических переменных в течение бизнес-цикла, и описать механизм распространения шока.

Первым экономистом, который попытался решить эту загадку, был *Irving Fisher* (1933), который, пытаясь выявить причину Великой депрессии, разработал теорию экономических кризисов, названную «долг-дефляция», объяснявшую экономические кризисы лопанием кредитного (финансового) пузыря. Согласно этой теории механизм спирали спада в экономике обуславливается чрезмерной задолженностью и усиливается циклом ликвидации задолженности (погашения долга), что ведет к падению цен активов, что в свою очередь сокращает чистое богатство фирм (вплоть до банкротств)

и приводит к еще большему экономическому спаду. Однако его теория не получила распространения из-за торжества идей Кейнса в тот период.

С появлением работ *Bernanke* и *Gertler* и *Kiyotaki* и *Moore* идея финансового акселератора была возрождена и получила широчайшее распространение в экономической литературе. По их мнению, механизмом распространения и усиления исходного шока выступают сами несовершенства финансового рынка, обусловленные асимметрией информации между кредиторами и заемщиками, соответственно премия внешнего финансирования или стоимость обеспечения займа, что порождает неэффективность на финансовых рынках, влияет на предложение кредитов и усиливает бизнес-цикл.

В случае, когда несовершенством выступает премия внешнего финансирования, ключом к трансмиссии шоков на цены активов является чистое богатство предпринимателей, сокращение которого в период спада приводит к уменьшению возможностей предпринимателей брать кредиты. В итоге предприниматели могут профинансировать меньшее количество инвестиционных проектов, инвестиции падают, совокупный выпуск падает. Ухудшение ситуации в экономике еще больше усугубляет ситуацию на финансовом рынке, что в свою очередь еще больше усугубляет спад. Наблюдается эффект акселерации первоначального шока. Идея о том, что эндогенные проциклические изменения в чистом богатстве предпринимателей усиливают колебания инвестиций и совокупного выпуска, позже получила развитие в работе *Carlstrom* и *Fuerst* (1997) и в работе *Bernanke*, *Gertler* и *Gilchrist* (1999). В настоящее время эта идея составляет основу большинства современных моделей, исследующих влияние несовершенств финансового рынка и финансовых кризисов на бизнес-цикл.

В случае, когда несовершенством финансового рынка выступает стоимость обеспечения займа, объяснение механизма финансового акселератора следующее. При возникновении негативного внешнего шока доход от капитала падает, что ведет к уменьшению цены капитала (т.е. цены актива), а это означает, что стоимость обеспечения займа падает. Фирмы могут брать меньше кредитов, финансировать меньшее количество инвестиционных проектов, инвестиции падают, совокупный выпуск падает. Сокращение деловой активности еще больше снижает цены активов, и цикл негативных событий повторяется.

Таким образом, причиной акселерации первоначального шока является эффект обратной связи: ухудшение ситуации на финансовых рынках усиливает спад в реальном секторе экономики, что ведет к еще большему ухудшению ситуации на финансовых рынках, которое еще больше усугубляет спад в экономике и т.д. Возникает порочный круг: негативная ситуация в экономике и на финансовых рынках взаимно усиливают друг друга.

Важнейшее значение статьи *Bernanke*, *Gertler* и *Gilchrist* состояло также в том, что они использовали некейнсианскую теорию общего равновесия, заложив основу и создав методологическую базу для современных исследований в этой области. Подавляющее большинство современных работ по объяснению влияния несовершенств финансового рынка и финансовых кризисов на бизнес-цикл и количественной оценки их роли в циклических колебаниях экономики ведется в рамках некейнсианской модели динамического стохастического общего равновесия (модели *NK DSGE* — *New Keynesian dynamic stochastic general equilibrium model*). Более того, многие исследователи полагают, что эти модели являются многообещающим инструментом не только изучения влияния финансовых шоков на экономику, но и оценки альтернативной разумной макроэкономической/монетарной политики. Модели *DSGE* завоевали популярность как инструмент анализа как в академических кругах, так и среди центральных банков из-за их полезности в определении источников экономических колебаний, для состав-

ления прогнозов, анализа мер монетарной политики и предсказания их возможных результатов. Более того, несовершенства финансового рынка уже начали учитываться в моделях, которые используют центральные банки некоторых стран для разработки монетарной политики¹.

Несомненными достоинствами моделей *NK DSGE* (по сравнению с более ранними моделями и со стандартными моделями новой кейнсианской теории) выступает их микрообоснованность — объяснение макроэкономических событий на базе принципов микроэкономического анализа. Такие модели учитывают межвременные функции оптимизации (функции максимизации полезности домохозяйствами и функции максимизации прибыли фирмами), бюджетные ограничения макроэкономических агентов (домохозяйств, фирм, банковского сектора, центрального банка, правительства), а также позволяют использовать и оценивать правила проведения фискальной и/или монетарной политики. Из самого названия следует, что важными свойствами этих моделей является то, что они динамические, стохастические и общего равновесия, что позволяет проанализировать и количественно оценить воздействие различных шоков на макроэкономические переменные. Они неуязвимы с точки зрения критики Лукаса. Эти модели позволяют определить и разработать оптимальную политику и изучить влияние монетарной политики на общественное благосостояние.

Кроме того, модели *DSGE* являются универсальными — калибровка общей модели на реальных данных позволяет получить результат для данной специфической ситуации и/или для конкретной страны. Они позволяют включить в анализ номинальные жёсткости, например, жёсткость заработной платы или жёсткость цен *à la Calvo*, нестандартные функции полезности, учитывающие, например, привычки в потреблении, издержки приспособления капитала и т.д. В случае использования моделей *DSGE* возможно построить графики реакции (*impulse-response graphs*) и на их основе наглядно увидеть и проанализировать влияние шоков на экономику или эффект от макроэкономической политики. Исследования с применением таких моделей позволяют избежать многих ошибок и при этом не имеют необратимых последствий, являясь лишь теоретическими экспериментами над экономикой.

Хотя построение модели *DSGE* является комплексной и сложной задачей, результаты, которые возможно получить в теории позволяют сравнивать эффективность различных инструментов денежно-кредитной политики как традиционных, так и нетрадиционных, и выбрать тот, который будет оказывать наиболее благоприятное воздействие на экономику.

Однако привлекательность моделей *DSGE* уменьшилась в период современного финансового кризиса. Главное обвинение, предъявляемое к этим моделям и к макроэкономической теории в целом, — они не смогли обеспечить приемлемый теоретический подход для анализа финансовой (не)стабильности и в результате не смогли предсказать и предотвратить или хотя бы смягчить мировой экономический кризис. Стало очевидным, что в моделях не хватало некоторых важных элементов.

Серьёзным недостатком стандартных (докризисных) моделей *DSGE* было то, что они предусматривали трения лишь между финансовым и нефинансовым секторами (например, между банками и предпринимателями) и гетерогенность агентов только в нефинансовом секторе. Они не предполагали возможности существования гетерогенных банков с разными финансовыми портфелями и поэтому трений внутри самого

¹ Центральные банки, которые разработали модели *DSGE* — это Банк Канады (*ToTEM*), Банк Англии (*BEQM*), Центральный банк Чили (*MAS*), Центральный резервный банк Перу (*MEGA-D*), Европейский центральный банк (*NAWM*), Банк Норвегии (*Norges Bank*) (*NEMO*), Риксбанк Швеции (*RAMSES*) и ФРС США (*SIGMA*). Также международные организации, такие как МВФ разработали свои собственные модели *DSGE* для анализа макроэкономической политики (например, *GEM*, *GFM* и *GIMF*).

банковского сектора. Банки (финансовые посредники) обычно рассматривались как совершенные конкуренты, которые лишь обеспечивают канал перемещения средств между кредиторами и заемщиками. Полагалось, что банки в каждом периоде безубыточны, так как финансируются вкладчиками по безрисковой ставке процента (*Bernanke, Gertler and Gilchrist 1999*) и поэтому не подвержены опасности и угрозе дефолта (отказа или невозможности погашения долга). Таким образом, возможность возникновения финансовых кризисов не предусматривалась, поэтому финансовые кризисы и их влияние на экономику не моделировалось. Так как в моделях отсутствовал межбанковский сектор, то банковский капитал не учитывался и не включался в механизм распространения и усиления шоков финансовой системой (т.е. в механизм финансового акселератора). И, наконец, в большинстве докризисных моделей *DSGE* рассматривалась только традиционная монетарная политика (*Smets and Wouters 2003; Christiano, Eichenbaum and Evans 2005*): поведение центрального банка было представлено правилом процентной ставки, и не анализировалась макроэкономическая политика, учитывающая изменения балансов банков.

В современных моделях учтены недостатки в структуре базовой модели *NK DSGE* — она была существенно расширена и дополнена.

Во-первых, новые модели *NK DSGE* включают *активный, гетерогенный и рискованный банковский сектор*, в котором банки являются монополистическими конкурентами. Появление в анализе межбанковского сектора позволяет изучить дополнительный источник несовершенств финансового рынка помимо трений между банками (кредиторами или финансовыми посредниками) и предпринимателями (заемщиками) — трения внутри банковского сектора, причиной которых также является асимметрия информации, но между различными типами банков. Активная роль банков включена в модели *Gertler и Karadi (2010), Gertler и Kiyotaki (2010), Gerali, Neri, Sessa и Signoretti (2010), Dib (2010)*.

В новой модели *Gertler и Kiyotaki (2010)* банковский сектор состоит из множества банков, которые принимают депозиты от населения или средства от других банков с целью предоставления кредитов. Причиной трений на финансовом рынке выступает агентская проблема в банковском секторе, заключающаяся в том, что в конце каждого периода банк может часть депозитов использовать на собственные нужды, поэтому кредиторы могут получить у банка только часть своих депозитов. Как только кредиторы обнаруживают, что банк может захотеть использовать средства на собственные нужды, они уменьшают количество средств, предоставляемых банкам (банк сталкивается с ограничением по займу), и в распоряжении банков оказывается меньше средств, которые они могут предоставить в кредит фирмам, что сказывается на уровне экономической активности.

Аналогичный подход по включению в модель межбанковского сектора использовал *Dib (2010)*, который предположил наличие двух типов банков: банков-сберегателей и банков-кредиторов. Банки-сберегатели выполняют те же функции, что и в модели *Gertler и Kiyotaki*: они получают депозиты от домохозяйств и предоставляют кредиты банкам-кредиторам. Однако банки-кредиторы, предоставляющие кредиты предпринимателям, используют не только средства, полученные на межбанковском рынке, но и собственный капитал. Таким образом, серьезную роль в объяснении несовершенств финансового рынка начинают играть банковский капитал, ликвидность банков и леверидж (использование средств, приобретенных на межбанковском рынке).

Во-вторых, в новых моделях предполагается, что банки-кредиторы могут объявить эндогенный дефолт, отказавшись возвращать долг, полученный на межбанковском рынке, т.е. в модель *вводится финансовый кризис*. Введение в модель финансо-

вых шоков — шоков, происходящих внутри банковского сектора, служит основой для изучения их динамики, влияния на экономику и использования эмпирических данных для калибровки параметров.

Следует заметить, что работы по моделированию финансовых шоков, трений на финансовом рынке и финансовых посредников и соответствия их эмпирическим данным в рамках моделей *DSGE* с целью исследования взаимодействия между финансовым сектором и макроэкономическими переменными появились еще до кризиса, например, исследования *Christiano, Motto* и *Rostagno* (2007), *Goodfriend* и *McCallum* (2007). Однако позднее они были расширены с учетом недавнего кризиса (*Jerman and Quiadri* 2009; *Gertler and Kiyotaki* 2010). В этих работах финансовые трения и финансовые посредники моделируются по-разному, однако из всех этих исследований следует общий вывод: финансовые шоки так же важны (или даже еще более важны), как шоки производительности в их влиянии на изменение макроэкономических переменных.

Christiano, Motto и *Rostagno* (2007) рассматривают финансовые трения не на стороне кредиторов (финансовых посредников), а на стороне предпринимателей, тем не менее они выделяют три вида возможных шоков, связанных с финансовым сектором: шок финансового богатства предпринимателей (шок несовершенства финансового рынка), технологический шок в банковском секторе (шок финансового посредничества) и шок относительной стоимости избыточных резервов (шок финансового посредничества). По мнению авторов, наибольшую роль в объяснении бизнес-цикла играют шоки первого типа, т.е. шоки, приводящие к снижению цены капитала. При этом механизм распространения шока аналогичен механизму «долг-дефляция» Фишера.

В модели *Goodfriend* и *McCallum* (2007) финансовых шоков два, причем они оба являются шоками финансового посредничества, поскольку финансовые трения возникают на стороне кредиторов: шок кредитной производительности в банковском секторе и шок эффективности обеспечения кредитов. Оба шока проистекают из специфической производственной функции для кредитов в этой модели, которая зависит от обеспечения займа (таким обеспечением выступают облигации и капитал, причем облигации полагаются более производительными) и от труда. Именно обеспечение займов создает трения на финансовом рынке. Это объясняется тем, что производство кредитов дорогостояще для банка, поэтому в модели появляется премия внешнего финансирования, которая равна реальным предельным издержкам производства кредитов. Механизм трансмиссии финансового шока на реальный сектор происходит по двум каналам: через финансовый акселератор и через финансовый аттенюатор (смягчитель) (*attenuator*), которым в модели выступает спрос на деньги. Предположим, что в экономике происходит спад, который ведет к падению цен активов и поэтому падению стоимости обеспечения займа. С одной стороны, снижение стоимости обеспечения займов повысит премию внешнего финансирования, что негативно скажется на предложении кредитов, но, с другой стороны, падение экономической активности приведет к уменьшению спроса на деньги, что уменьшит спрос на кредиты и приведет к снижению премии внешнего финансирования. В результате величина премии внешнего финансирования установится по соотношению спроса на кредиты и предложения кредитов, и ее уровень повлияет на все основные макроэкономические переменные. Таким образом, в зависимости от типа шока несовершенства финансового рынка (обусловленные, с одной стороны, обеспечением займа, а с другой стороны, включением в модель спроса на деньги) окажут либо усиливающее, либо ослабляющее действие на колебания деловой активности.

В модели *Jerman* и *Quiadrini* (2009) финансовые посредники (банковский сектор) отсутствуют, однако финансовый сектор играет определяющую роль в объяснении основных динамических характеристик бизнес-цикла, а также в поведении финансовых потоков. В их модели трения на финансовом рынке (агентские проблемы) возникают между менеджерами и собственниками фирмы, что ведет к тому, что для фирмы финансирование за счет выпуска акций является более дорогим по сравнению с выпуском облигаций. Возможность финансового шока обусловлена экзогенным бюджетным ограничением фирмы, в соответствии с которым доля долга, которая может быть погашена кредиторами за счет продажи фирмы в случае дефолта, играет ключевую роль в определении кредитных условий (возможности занимать средства) для фирмы. Если эта доля низкая, то кредитные условия для фирмы ухудшаются. При этом, если происходит событие, негативно влияющее на ликвидность фирм, для получения необходимых средств фирмы будут выпускать акции. Более высокие издержки выпуска акций по сравнению с выпуском облигаций заставит фирмы увольнять рабочих, что негативно повлияет на их собственный объем производства, и поэтому на уровень занятости и совокупный выпуск и деловую активность в экономике в целом. Таким образом, в этой модели механизм действия финансового акселератора достаточно своеобразный.

В модели *Gertler* и *Kiyotaki* (2010) трения на финансовом рынке возникают на стороне финансовых посредников. Однако, в отличие от модели *Goodfriend* и *McCallum*, это проблема взаимодействия не между фирмой и банком (обеспечение займа), а между банками и домохозяйствами (а также межбанковским рынком), вкладывающими свои средства на банковские депозиты, и поэтому являющимися для банков кредиторами. Хотя в модели отсутствует финансовый шок, однако агентская проблема, возникающая между кредиторами банков и банками, как было показано ранее, является причиной трансмиссии ухудшения ситуации в финансовом секторе на колебания основных макроэкономических переменных.

Новые объяснения механизма финансового акселератора с учетом банковского капитала и взаимодействия двух несовершенств финансового рынка (между финансовым и нефинансовым секторами и внутри банковского сектора между банками) были предложены в работах *Dib* (2009), *DeWalque*, *Pierrard* и *Rouabah* (2010), *Gerali*, *Neri*, *Sessa* и *Signoretti* (2010). В их исследованиях было показано, что при анализе эффекта обратной связи следует учитывать не только влияние первоначального шока на цены активов, прибыль предпринимателей, инвестиции и совокупный выпуск, но и на собственный капитал и прибыль банков, и поэтому предложение кредитов, что в свою очередь повлияет на цены активов, усилив воздействие шока и породив новый порочный круг.

В-третьих, поскольку современные модели включают межбанковский сектор, они обеспечивают возможность проанализировать и оценить *нестандартные меры макроэкономической политики* (*unconventional monetary policy*), к которым в период недавнего финансового кризиса были вынуждены прибегнуть центральные банки многих развитых стран с целью изменения ситуации с ликвидностью в межбанковском секторе (стандартный канал процентной ставки не работал, так как ставка процента снизилась почти до нуля).

Например, *Dib* (2009) на основе своей теоретической модели и используя эмпирические данные по США построил функции импульс-респонса основных макроэкономических переменных (совокупного выпуска, инвестиций, потребления, инфляции, правила монетарной политики, чистого богатства, цены капитала, премии за риск, кредитов, стоимости банковского капитала, доли межбанковского кредитования, ставки процента по депозитам, базовой ставки процента по кредитам, дефолта межбанков-

ского займа и дефолта банковского капитала) в ответ на различные виды шоков: шок производительности, структурные финансовые шоки (шок риска и шок финансового посредничества) и, что особенно важно, на шок нестандартной монетарной политики.

Наиболее значимыми недавними работами, в которых была рассмотрена нетрадиционная монетарная политика (*unconventional monetary policy*), являются Gertler и Karadi (2009) и Gertler и Kiyotaki (2010). Анализ воздействия на экономику новых инструментов монетарной политики представлен также в работах Ashcraft, Garleanu и Pedersen (2010), в которой построена модель перекрывающихся поколений, Adrian и Shin (2009), представляющая собой интересное эмпирическое исследование, и Schabert (2010). Обширное исследование нетрадиционной монетарной политики с сильным акцентом на баланс центрального банка было недавно проведено Cúrdia и Woodford (2010). В этих работах рассмотрено воздействие на экономику мер и так называемого количественного смягчения (*quantitative easing*), и качественного смягчения (*qualitative easing*).

Однако в работах Gertler и Karadi и Gertler и Kiyotaki при анализе воздействия на экономику мер нестандартной монетарной политики предполагается несвойственная центральным банкам функция по непосредственному предоставлению кредитов предпринимателям, а в исследовании Schabert отсутствует банковский сектор и центральный банк предоставляет кредиты непосредственно домохозяйствам.

В связи с этим одним из важных и перспективных направлений в этой области стали исследования, посвященные изучению взаимодействия банковского сектора с центральным банком и возможности возникновения трений между ними. Канал такого взаимодействия был рассмотрен в работе Goodfriend и McCallum (2007), в которой анализируется так называемый «навар» (*haircut*) по соглашениям об обратном выкупе. Это направление было развито в недавних исследованиях Ashcraft, Garleanu и Pedersen (2010) и Hilberg и Hollmayr (2011).

Основной вывод, который следует из работ, анализирующих и моделирующих несовершенства финансового рынка и финансовые шоки, что ситуация в финансовом секторе играет ключевую роль в объяснении динамики макроэкономических переменных и при этом финансовый сектор выступает не только распространителем и усилителем шоков, происходящих в других секторах экономики, но сам является источником таких шоков.

Как уже отмечалось, основной целью большинства этих работ является создание теоретической базы для разработки альтернативной макроэкономической политики и мер не только по спасению финансовой системы от потрясений и банкротств, но главное — по их предотвращению и обеспечению стабильности в финансовом секторе и экономике в целом. Не случайно, большинство авторов моделей являются сотрудниками аналитических департаментов центральных банков. Разрабатывая теоретические подходы и пытаясь решить аналитические (макроэкономические) проблемы, они вносят коррективы в общие модели с учетом специфических институциональных особенностей своих экономик в целом и финансового сектора в частности и на основе таких моделей проводят эмпирические исследования с использованием национальных данных.

Исследования, проведенные для стран с разной институциональной структурой экономики, показали, что, как правило, акселерация финансового шока сильнее в странах с высокоразвитой институциональной средой, таких как США, Великобритания, Канада, Япония, Южная Корея, Швеция. Однако имеются исключения: например, наличие финансового акселератора было выявлено в таких развивающихся странах, как

Колумбия и Бразилия, однако он не обнаружен в таких странах с сильным банковским сектором, как Австрия и Чехия.

Важным направлением в моделировании несовершенств финансового рынка, финансовых шоков и их влияния на макроэкономику с целью разработки оптимальной монетарной политики в настоящее время является построение такого рода моделей для экономик с развивающимися рынками (*emerging markets*) и в условиях открытости экономик (Batini, Levine and Pearlman 2007; Luca and Petrova 2008; Dib, Mendicino and Zhang 2008; Benes, Kumhof and Vavra 2010; Brzoza-Brzezina and Makarski 2010; Kolasa and Lombardo 2010; Lombardo and McAdam 2010). При этом акцент делается на необходимости учета институциональных факторов и особенностей такого типа экономик в целом и каждой национальной экономики в отдельности. Интересные теоретические и эмпирические исследования были проведены для Польши, Сербии, Чехии, Индии, Перу, Турции и др. В работе Yehoue (2009) проведен эмпирический анализ нетрадиционных мер монетарной политики по количественному смягчению, предпринятых центральными банками разных стран в период 2007–2009 гг. Основной целью работы было сравнение набора этих мер и оценки их эффективности в развитых и развивающихся экономиках. Проведенное исследование, по мнению автора, показало, что большие различия в выборе ответных антикризисных мер обусловлены не разницей взглядов на фундаментальные принципы функционирования экономики, а отражают институциональные различия в структуре экономик у этих двух групп стран. При этом ключевую роль играют такие факторы, как размеры экономики, доступ к мировым кредитным рынкам, спред свопа на дефолт по кредиту, девальвация национальной валюты, состояние торгового и платежного балансов, степень внешней уязвимости и масштабы квазифискальной деятельности (Yehoue, Ishi and Stone 2009). Именно в силу больших различий в институциональных характеристиках некоторые меры монетарной политики, эффективные в условиях развитых экономик, оказались не только неэффективными, но и неприемлемыми в условиях развивающихся экономик, что свидетельствует о той роли, которую играют институциональные факторы при разработке оптимальной монетарной политики в каждой национальной экономике. Проблемам влияния институциональной специфики рынков капитала и межстранового кредитования в развивающихся экономиках, особенностей системы финансового посредничества (в которой большую долю составляют иностранные банки), валютного регулирования и рынков долговых обязательств в этих странах на выбор их центральными банками инструментов монетарной политики в период кризиса и после его окончания была посвящена специальная научная конференция, проведенная в декабре 2010 г.² Банком международных расчетов³.

Построение теоретической модели для российской экономики с учетом институциональных особенностей банковского сектора (прежде всего его непрозрачности) и финансового рынка (его недостаточной развитости), специфики каналов денежной трансмиссии, трилеммы целей Банка России (одновременное снижение инфляции, стимулирование развития реального сектора экономики и поддержание стабильного валютного курса рубля), экспортноориентированности и сильной зависимости российской экономики от мировой конъюнктуры и попытка разработки на ее основе направ-

² См.: The global crisis and financial intermediation in emerging market economies. 2010. *BIS Working Papers* No 54.

³ *Bank for International Settlements (BIS)* — международная валютная организация, созданная в 1930 г., которая проводит интереснейшие научные исследования в области монетарной политики и служит форумом для обсуждений вопросов монетарной политики, выступает в качестве доверенного лица или агента в проведении международных расчетов между своими членами.

лений и правил оптимальной монетарной политики именно в условиях российской экономики представляется чрезвычайно важной, перспективной, но очень непростой задачей.

ЛИТЕРАТУРА

Adrian, T. and Shin, H.S. (2009). Money, Liquidity, and Monetary Policy // *American Economic Review: Paper&Proceedings*. 99 (2). 600–605.

Angeloni, I. and Faia, E. (2009). A Tale of Two Policies: Prudential Regulation and Monetary Policy with Fragile Banks. Kiel Working Papers. 1569. Kiel Institute for the World Economy.

Ashcraft, A., Garleanu, N. and Pedersen, L.H. (2010). Two Monetary Tools: Interest-Rates and Haircuts. Working Paper.

Batini, N., Levine, P. and Pearlman, J. (2007). Monetary Rules in Emerging Economies with Financial Market Imperfections. NBER Chapters, in: International Dimensions of Monetary Policy. 251–311.

Benes, J., Kumhof, M. and Vavra, D. (2010). Monetary Policy and Financial Stability in Emerging Market Economies: an Operational Framework. mimeo, International Monetary Fund.

Bernanke, B. and Gertler, M. (1989). Agency Costs, Net Worth, and Business Fluctuations // *American Economic Review*. 79 (1). 14–31.

Bernanke, B., Gertler, M. and Gilchrist, S. (1996). The Financial Accelerator and Flight to Quality // *Review of Economics and Statistics*. 78. 1–15.

Bernanke, B. and Gertler, M. (1999). Monetary Policy and Asset Price Volatility // *Economic Review*. 17–51.

Bernanke, B., Gertler, M. and Gilchrist, S. (1999). The Financial Accelerator in a Quantitative Business Cycle Framework. In Handbook of Macroeconomics. vol. 1. 1341–1393.

Calza, A., Monacelli, T. and Stracca, L. (2009). Housing Finance and Monetary Policy. Working Paper Series. 1069. European Central Bank.

Carlstrom, C. and Fuerst, T. (1997). Agency Costs, Net Worth, and Business Fluctuations: A Computable General Equilibrium Analysis // *American Economic Review*. 87. 893–910.

Carlstrom, C., Fuerst, T. and Paustian, M. (2009). Optimal Monetary Policy in a Model with Agency Costs. Working papers.

Christiano, L.J., Eichenbaum, M. and Evans, C.L. (2005). Nominal Rigidities and the Dynamic Effects of a Shock to Monetary Policy // *Journal of Political Economy*. 113(1). 1–45.

Christiano, L.J., Motto, R. and Rostagno, M.V. (2003). The Great Depression and the Friedman-Schwartz Hypothesis // *Journal of Money, Credit and Banking*. 35 (6). 1119–1197.

Christiano, L.J., Motto, R. and Rostagno, M.V. (2007). Financial Factors in Business Cycle. Working Paper Series. 1192. European Central Bank.

Christiano, L.J., Motto, R. and Rostagno, M.V. (2010). Financial Factors in Economic Fluctuations. European Central Bank Working Paper. No. 1192.

Cúrdia, V. and Woodford, M. (2008). Credit Frictions and Optimal Monetary Policy. National Bank of Belgium Working Paper. 146. National Bank of Belgium.

Cúrdia, V. and Woodford, M. (2010). The Central-Bank Balance Sheet as an Instrument of Monetary Policy. Working Paper.

De Fiore, F. and Tristani, O. (2009). Optimal Monetary Policy in a Model of the Credit Channel. Working Paper Series. 1043. European Central Bank.

De Walque, G., Pierrard, O. and Rouabah, O. (2010). Financial (In)stability, Supervision, and Liquidity Injections: A Dynamic General Equilibrium Approach // *The Economic Journal*. 120. 1234–1261.

Dib, A. (2009). Banks, Credit Market Frictions and Business Cycles. Working paper.

Dib, A. (2010). Capital Requirement and Financial Frictions in Banking: Macroeconomic Implications. Working Paper.

Faia, E. and Monacelli, T. (2007). Optimal Interest Rate Rules, Asset Prices, and Credit Frictions // *Journal of Economic Dynamics and Control*. 31. 3228–3254.

Fisher, I. (1933). The Debt-Deflation Theory of Great Depressions // *Econometrica*, 1 (4). 337–357.

Gerali, A., Neri, S., Sessa, L. and Signoretti, F. (2010). Credit and Banking in a DSGE Model of the Euro Area. // *Journal of Money, Credit and Banking*. 42. 107–41.

Gertler, M. and Karadi, P. (2010). A Model of Unconventional Monetary Policy. New York University. Working Paper.

Gertler, M. and Kiyotaki, N. (2010). Financial Intermediation and Credit Policy in Business Cycle Analysis. In *The Handbook of Monetary Economics* Vol. 3. 547–599.

Goodfriend, M. and McCallum, B.T. (2007). Banking and Interest Rates in Monetary Policy Analysis: A Quantitative Exploration // *Journal of Monetary Economics*. 54. 1480–1507.

Hilberg, B. and Hollmayr, J. (2011). Asset Prices, Collateral and Unconventional Monetary Policy in a DSGE Model. ECB Working Paper. No. 1373.

Iacoviello, M. (2005). House Prices, Borrowing Constraints, and Monetary Policy in the Business Cycles // *American Economic Review*. 95 (3). 739–764.

Iacoviello, M. and Neri, S. (2010). Housing Market Spillovers: Evidence from an Estimated DSGE model // *American Economic Journal: Macroeconomics*. 2 (2). 125–164.

Jermann, U. and Quadrini, V. (2009). Macroeconomic Effects of Financial Shocks. NBER Working Papers 15338. NBER.

Kiyotaki, N. and Moore, J. (1997). Credit Cycles // *Journal of Political Economy*. 105 (2). 211–248.

Kocherlakota, N. (2000). Creating Business Cycles through Credit Constraints. Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review. 24 (2). 2.10.

Kolasa, M. and Lombardo, G. (2010). Financial Frictions and Optimal Monetary Policy in an Open Economy. mimeo European Central Bank and National Bank of Poland.

Lombardo, G. and McAdam, P. (2010). Financial Market Frictions in a Small Open Economy for the Euro Area. Working papers. European Central Bank.

Schabert, A. (2010). Optimal Central Bank Lending. Working Paper.

Smets, F. and Wouters, R. (2003). An Estimated Dynamic Stochastic General Equilibrium Model of the Euro Area // *Journal of the European Economic Association*. 1 (5). 1123–1175.

Yehoue, E.B. (2009). Emerging Economy Responses to the Global Financial Crisis of 2007–09: An Empirical Analysis of the Liquidity Easing Measures. IMF Working Paper. No 265.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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 особенности функционирования системы государственных финансов в России, препятствующие принятию эффективных с точки зрения общества решений при распоряжении общественными ресурсами.

Ключевые слова: общественный сектор экономики; государственные финансы; государственные расходы; общественный выбор; общественные предпочтения; бюрократия.

The institutional functioning peculiarities of the public finance system in Russia, that impede socially-effective decision-making in disposal of public resources are considered in the article.

Keywords: public sector of economy; public finance; government spending; public choice; public preferences; bureaucracy.

Коды классификатора JEL: E64, G18, G28.

Государство выполняет множество экономических функций. С точки зрения одной из них, играющей основополагающую роль, государство — это фирма по обеспечению населения страны общественными благами. Общественный сектор экономики, как известно, включает систему государственных финансов и государственную собственность (Нуреев 2005, 74)¹. В случае с государственной собственностью государство само занимается производством общественных или квазиобщественных благ. В случае с государственными финансами оно их только финансирует, при этом обеспечение общества благами осуществляют частные компании. В лучшем случае государством создается аналог рынка при распределении государственного заказа на поставку общественных благ. Выступая от имени общества покупателем общественных благ, государство по сути становится монополистом на их рынке (Малкина 2010, 52–55), в отличие от ситуации госсобственности, когда оно является производителем, а не покупателем благ и выступает в качестве рыночного монополиста. Разумеется, обе рыночные структуры далеки от совершенной конкуренции. Однако при всех различиях государственная собственность также обслуживается финансовыми потоками, проходящими через систему госфинансов, т.е. тесно связана с решениями об аккумуляции и распределении общегосударственных фондов денежных средств.

Основой государственных финансов является бюджетная система страны, через которую в России в последние годы перераспределяется порядка 35–41% ВВП. Аллокатив-

¹ Есть также мнение, что общественный сектор экономики шире государственного и включает еще добровольно-общественный и смешанный секторы (Ахинов и Жильцов 2008, 27).

ные и перераспределительные эффекты системы государственных финансов оказывают влияние на общественное благосостояние в краткосрочном периоде. В то же время поддержание за счет государственного финансирования общественного сектора экономики порождает комплекс взаимосвязанных экстерналий эффектов, воздействующих на экономическое развитие и благосостояние страны в долгосрочном периоде.

Влияние государственных финансов на общественное благосостояние зависит от того, какие правила действуют внутри общественного сектора, насколько они способствуют достижению выявленных общественных предпочтений. Ясно, что цели общественного выбора представляют из себя некую иерархию, в которой выделяются базовая цель (общественное благосостояние), конечные и инструментальные цели (связанные с достижением конкретных производственных и финансовых показателей отраслей экономики, получающих государственную поддержку). Также ясно, что и правила общественного выбора представляют из себя некую иерархию, в которой существуют свои базовые (конституционные, по Дж. Бьюкенену) и вспомогательные институты. Неэффективность правил заключается в их несоответствии достижению выявленных предпочтений и целей общественного выбора. Эта неэффективность проявляется как на этапах аккумуляции, так и распределения общественных средств, в конечном счете она приводит к растрачиванию общественных ресурсов, а значит, снижению эффективности функционирования государственных финансов.

На функционирование общественного сектора экономики и системы госфинансов влияет и организационная структура аппарата управления ими, представляющая также некую иерархию. Направленность аллокации и распределения ресурсов определяется целевыми установками представителей как законодательной, так и исполнительной, и даже правовой ветвей власти. Общий вектор влияния теоретически можно вычислить путем умножения индивидуальных векторов на степень влияния (которая определяется относительным масштабом общественных ресурсов, поступающим в распоряжение соответствующего представителя власти).

Очевидно, целевые функции представителей власти могут не совпадать с целевыми функциями общества. По Дж. Бьюкенену, законодатели руководствуются сложной иерархией целей, куда, кроме максимизации общественного благосостояния, входит также цель «репутация» и «личный коммерческий интерес» (Бьюкенен 1997, 407–411). Один из основателей современной теории бюрократии В. Нисканен пишет о *целях бюрократы*: «К разряду переменных, которые могут войти в функцию полезности бюрократы, относятся следующие: заработная плата, офисные блага, общественная репутация, власть, патронаж, легкость управления бюро и легкость осуществления перемен» (Нисканен 2004б, 478). В модели В. Нисканена бюрократия присваивает весь потребительский излишек, находящийся под общественной кривой спроса на общественное благо. Однако критики В. Нисканена (в частности, А. Бретон и Р. Винтроуб) в качестве недостатка модели называли то, что она не учитывает подчинение чиновников политикам, которые не могут полностью игнорировать интересы общества, если нацелены на переизбрание (Олсон 2004, 40). «Политики — чиновники — общество» — в этой связке чиновничество играет роль посредника, который может искажать сигналы, идущие от политиков к обществу. Чиновники могут вести себя оппортунистически как по отношению к политикам, так и по отношению к населению страны.

Согласно теории общественного выбора, законодатели менее склонны искажать общественные предпочтения, потому что подвергаются процедуре избрания. По Д. Норт и А. Хиршману, правители учитывают как конкуренцию с другими правителями внутри страны (стратегии избирателей «voice = голос»), так и конкуренцию с другими государствами (стратегии избирателей «exit = выход»). Именно это накла-

дывает ограничения на их деятельность и не обеспечивает в долгосрочном периоде максимизации монопольных рент правителя. Д. Норт утверждает, что «для упрочения своей власти правитель будет соглашаться со структурой прав собственности, благоприятной для групп граждан, тесно связанных с его политическими конкурентами, вне зависимости от эффективности данной структуры» (Фуруботн и Рихтер 2005, 525). Как пишет Тодд Сэндлер, это объясняет, почему происходит сближение политических платформ кандидатов (Сэндлер 2006, 109).

Национальные правители в своих программах в меньшей степени учитывают конкуренцию с правителями других стран, нежели с претендентами на власть внутри страны. Эрик Г. Фуруботн и Рудольф Рихтер объясняют неэффективность избирательной стратегии «выход» вложениями граждан в специфические активы внутри страны и возникающими в связи с этим невозвратными издержками: «Специфические инвестиции граждан (невозвратные издержки), вообще говоря, гораздо выше, чем невозвратные издержки наемных работников фирмы. Они больше потому, что индивиды рождаются и вырастают в определенной стране. К невозвратным издержкам принадлежат годы их детства, потраченные на изучение языка родной страны, формальных и неформальных правил поведения в ней, ее религии, культуры в целом и т.п. Специфическими инвестициями являются, кроме того, затраты, которые индивиды безвозвратно вкладывают в свои семьи, дружбу и деловые отношения. Граждане, таким образом, оказываются «запертыми» в родных государствах в гораздо большей степени, нежели работники в фирме, данная ситуация может поощрять правительство, любого рода правительство, действовать оппортунистически» (Фуруботн и Рихтер 2005, 524).

Однако вложения в специфические активы существуют и у самого государства как организации. К таким активам в государстве относятся законодательство, созданные структуры управления, методы принятия решений, правила формирования бюджета и пр. Именно инвестиции в специфические активы порождают эффект *зависимости от предшествующего развития* при принятии политических решений, о чем писала М. Леви (Фуруботн и Рихтер 2005, 525). С другой стороны, они объясняют, почему политики не склонны к секвестру бюджета или серьезному пересмотру его структуры. Такая деятельность связана с высокой неопределенностью новых институтов, большими расходами на исследование их эффективности, невозвратными потерями из-за отказа от прежних институтов, да и может вызвать недовольство со стороны заинтересованных групп и изменить политический рейтинг правителя. Поэтому правители более склонны осуществлять финансирование тех сфер, которым намерены оказать поддержку, не за счет сокращения других расходов, а за счет увеличения присутствия государства в экономике, а в худшем случае — за счет роста бюджетного дефицита. Эффект зависимости от предшествующего развития, на наш взгляд, дополняет известные теории роста государственных расходов (Занадворов и Колосницына 2006, 114–129).

Согласно теории общественного выбора, является достаточно сложным как создание теории спроса на общественные блага (существует трудность выявления функции общественных предпочтений путем объединения индивидуальных предпочтений), так и теории предложения общественных благ, поскольку для этого необходимо изучение коллективного поведения политиков разных уровней. Между тем общими условиями принятия решений в общественном секторе экономике, по нашему мнению, являются: 1) монополия государства на обеспечение чистыми общественными благами (отсутствие конкурентного рынка); 2) отсутствие рыночных сигналов об интенсивности общественных потребностей; 3) невозможность определения рыночной стоимости услуги (например, в силу отсутствия рынка для данной услуги), а значит, выявления эффективности деятельности бюро;

4) отсутствие надежных способов оценки бюрократического труда, в том числе в силу коллективного характера результата; 5) отсутствие эффективных способов контроля за деятельностью бюрократов со стороны общества.

В. Нисканен обобщает исследуемые в литературе по общественному выбору эффекты деятельности бюро. Он выделяет пять таких гипотез, имеющих отношение к функционированию системы государственных финансов (Нисканен 2004а, 568):

А. Гипотеза чрезмерных расходов — государственные бюджеты превышают бюджеты, предпочитаемые медианным законодателем, а последние превышают бюджеты, предпочитаемые медианным избирателем.

Б. Гипотеза неэффективного производства — избыточный бюджет позволяет также поддерживать завышенные расходы производства единицы общественных благ.

В. Гипотеза избыточного предложения — предложение со стороны бюро большего объема услуг, чем тот, который был бы одобрен законодательной ветвью власти. (На наш взгляд, также возникает проблема диспропорционального производства — одни блага производятся в избыточном количестве, другие в недостаточном. К разряду первых относятся те, которые либо приносят ренту бюрократу, либо экономят его усилия. К разряду вторых — те, которые требуют сложных решений или являются с точки зрения целевой функции бюрократа малопроизводительными. Также нужно учитывать избыточное производство общественных квазиблаг).

Г. Гипотеза чрезмерной капитализации — бюро предпочитает более капиталоемкие способы производства, по сравнению с частным сектором. Такие способы означают увеличение расходов в текущем периоде и масштабов деятельности бюро. Кроме того, они приводят к снижению доли эксплуатационных затрат, что также в интересах бюро. (На наш взгляд, для России эта гипотеза проявляется в виде увеличения капитального строительства — бюрократия нередко возводит для себя шикарные многоэтажные здания, где оказывается множество дополнительных услуг, часто надуманных и ненужных).

Д. Гипотеза бюрократической структуры — тенденция к укрупнению бюро и министерств, поставляющих близкие по характеру услуги. Целью является повышение эффективности управления самим бюро и контроля за его деятельностью со стороны президента. (В России это выражается в развернутой структуре аппарата управления. Но есть еще один момент, связанный с периодическими организационными изменениями и административными реформами. Цель — перетряска руководящего состава и изменение полномочий отдельных органов).

Характеризуя государственно-бюрократический капитализм в современной России, Ю. Швецов выделяет следующие особенности бюрократии: жесткая внутренняя иерархия, закрытый характер деятельности по отношению к внешнему миру и существование параллельных структур, дублирующих свои функции. В таких условиях «бюджетная система России организована таким образом, что направляет (еще с советских времен) преобладающую долю бюджетных ресурсов на воспроизводство бюрократии; при этом все остальные расходы бюджетов финансируются исключительно по остаточному принципу» (Швецов 2006, 90). Это явление получило разные названия: «неявной приватизации государственных финансов» (Малкина 2011), «номенклатурной приватизации государства» (Швецов 2006), «захвата институтов» (Полищук 2008, 35) и др.

Максимизация фонда средств бюрократии, на наш взгляд, обеспечивается следующим образом:

- 1) поддержанием производства общественных квазиблаг. Чем больше бюрократических процедур и чем они сложнее, тем больше объем работ, выполняемых

бюрократией. В России имеют место характерные для развитой бюрократической системы перепроизводство и завышенная цена общественных квазиблаг (инструкций, разрешений, предписаний), не оправданная их общественной полезностью. Приобретение этих квазиблаг становится условием доступа в определенную сферу деятельности. Одновременно оно приводит к росту издержек «пользователей» данного «блага» и также снижает общественную эффективность бюрократии;

- 2) развитием самой бюрократической организации, созданием дублирующих структур или разделением их по функциям. Функционирование бюрократических структур вполне вписывается в законы Паркинсона: организация работает не на результат, а на свое организационное развитие, ее масштабность создает иллюзию ее значимости и успеха. Таким образом, автоматическое увеличение масштабов бюрократического труда и соответствующего вознаграждения за счет присвоения все большей части общественных ресурсов становится одной из целей бюрократической организации. По данным (Швецов и Булаш 2009, 147), еще в 2004 г. в России насчитывалось 53 федеральные властные структуры, в начале 2009 г. — уже более 80. В 2004 г. у премьер-министра был один заместитель заместителя, в 2009 г. — восемь. На региональном уровне происходит то же самое;
- 3) направлением достаточно большой части государственных финансов на очередные проекты и кампании, носящие временный характер, вписывающиеся в политико-деловой цикл и обеспечивающие избрание правителя. Так, в 2006 г. была принята программа приоритетных национальных проектов, целевая программа создания технопарков. В феврале 2010 г. — проект иннограда «Сколково» и т.д. Такого рода кампании свидетельствуют об отсутствии единой государственной стратегии развития.

Увеличение масштабов бюрократического труда в России отражают данные о численности аппарата власти. С 2000 по 2009 гг. количество работников государственных органов и органов местного самоуправления в России выросло на 44%, в том числе на федеральном уровне — на 21,8%, на региональном — на 44,8%. В настоящее время на одного работника федерального органа власти приходится 34,4 работников региональных уровней власти. Наибольшее число госслужащих приходится на г. Москву. Их количество за указанный период в этом субъекте РФ увеличивалось рекордными темпами и выросло более чем в 3 раза. Близкий по значению показатель только у республики Ингушетия, где число госслужащих увеличилось за 10 лет в 2,6 раз. Третьим в рейтинге Санкт-Петербург, где их прирост составил 81,4%. Причем статистика свидетельствует об опережающем увеличении представителей исполнительной власти по сравнению с представителями законодательной и судебной властей, и эта тенденция является общей для центра и регионов.

В России наблюдается увеличение не только абсолютных, но и относительных показателей, характеризующих бюрократизацию экономики. Если в 1994 г. один работник государственного аппарата «обслуживал» 66,7 занятых в экономике, то в 2009 г. — уже только 40 человек. На 10 000 жителей страны в 2000 г. приходилось 79,5 государственных работников, а в 2009 г. — уже 118 человек. По данным (Адрианов 2010, 52), Россия сравнялась по этому показателю с Канадой.

Рост бюрократического аппарата управления страной сопровождается опережающим увеличением заработной платы государственных служащих. По данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (ФСГС), среднемесячная начисленная заработная плата гражданских служащих territori-

альных органов федеральных органов исполнительной власти в январе-сентябре 2010 г. составила 24 659 руб., гражданских служащих органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации — 35 169 руб., органов местного самоуправления с исполнительно-распорядительными функциями — 23 936 руб². В то же время в российской экономике среднемесячная заработная плата в указанном периоде в целом по всем отраслям составляла 20 438 руб³.

Если учитывать структуру аппарата управления, куда входит как руководящий состав, так и обслуживающий, становится еще более очевидным существенный рост вознаграждений представителей власти, принимающих управленческие решения. Таблица 1 позволяет раскрыть неравномерное распределение и неравномерный рост заработной платы в государственном аппарате. Так, наиболее высокие зарплаты наблюдаются в секторах «Управление деятельностью в области прогнозирования и планирования» и «Деятельность органов прокуратуры Российской Федерации», а их наибольший рост — в секторах «Управление деятельностью в области прогнозирования и планирования», «Управление финансовой и фискальной деятельностью» и «Вспомогательная деятельность в области государственного управления».

Таблица 1

**Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата
в расчете на одного работника в целом в экономике РФ
и в государственном секторе страны, рублей**

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	Рост с 2005 по 2009 (раз)
Экономика в целом	8176,4	10166,8	12971	16488,7	17832,2	2,18
Раздел Л. Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	10956,7	13477,4	16896,4	21344,5	23960,5	2,19
Государственное управление общего и социально-экономического характера	11690,7	14528,4	19639,1	24173,4	25655,3	2,19
Государственное управление общего характера	11635,7	14595,2	19670,2	24139,3	25595,5	2,20
Деятельность федеральных органов государственной власти по управлению вопросами общего характера, кроме судебной власти	11365,5	14539,6	18776,6	24345,8	26920,1	2,37
Деятельность органов государственной власти по управлению вопросами общего характера, кроме судебной власти, субъектов Российской Федерации	17281,7	21906,8	26550,5	31508,1	33003,2	1,91
Деятельность органов местного самоуправления по управлению вопросами общего характера	9722,5	12170,4	14915	18767,9	20149,5	2,07
Управление финансовой и фискальной деятельностью	11103	13786,3	23531	27527,8	28125,9	2,53
Управление деятельностью в области прогнозирования и планирования	17151	21770	33707,9	39702,3	63990,6	3,73
Управление деятельностью в области фундаментальных исследований	14576,4	16557,1	27065,5	24566,5	30926,1	2,12

² См.: Федеральная служба государственной статистики РФ. (http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/257.htm).

³ См.: Федеральная служба государственной статистики РФ. (http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_01/IssWWW.exe/Stg/d01/3-1-1.htm).

Окончание таблицы 1

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	Рост с 2005 по 2009 (раз)
Управление деятельностью в области статистики и социологии	9320,2	10281	15756,1	19626,6	19186,6	2,06
Управление имуществом, находящимся в государственной собственности	11125,6	16094,3	18660,6	23586,7	25255,3	2,27
Государственное управление социальными программами	12675,5	13709,8	19591,3	26345,8	28458,6	2,25
Регулирование и содействие эффективному ведению экономической деятельности, деятельность в области региональной, национальной и молодежной политики	13078,2	13579,4	19146,6	24300,7	26346,1	2,01
Вспомогательная деятельность в области государственного управления	9510,5	10851,6	15495,8	21811,4	23948,5	2,52
Предоставление государством услуг обществу в целом	10427,2	12775,6	15151,4	19498,9	22764,1	2,18
Деятельность в области юстиции и правосудия	13054,5	17008,2	21007	25479,5	28281	2,17
Деятельность Федеральных судов	17294	23778,8	30166,7	34291,5	37344,9	2,16
Деятельность судов субъектов Российской Федерации	14887,8	20378,9	25800,6	29739,8	32228,2	2,16
Деятельность органов прокуратуры Российской Федерации	21687,3	29432,5	37341,6	41956,2	45090,4	2,08
Деятельность по управлению и эксплуатации тюрем, исправительных колоний и других мест лишения свободы, а также по оказанию реабилитационной помощи бывшим заключенным	9113,9	11152,5	13205,5	17841,7	20554	2,26
Деятельность по обеспечению общественного порядка и безопасности	10009,1	12281,6	14292,7	18709,6	22290,9	2,23
Деятельность в области обязательного социального страхования	12034,3	13797,9	16252,8	21328,9	25318,3	2,10

Источник: Федеральная служба государственной статистики РФ.

Следует учитывать также сложную структуру вознаграждения руководящих работников госаппарата. Кроме заработной платы и премий, некоторые из них получают также вознаграждения как топ-менеджеры в государственных компаниях. Например, в аппарат управления ОАО «Газпром» входят ведущие деятели государственной власти РФ. К этому следует прибавить разного рода вознаграждения за иные функции (чтение лекций, издание книг, презентации и пр.), доходы родственников, включенных в состав компаний, получающих государственные привилегии, и пр.

В связи с тем что представители власти присутствуют и в аппаратах управления государственной собственностью, они заинтересованы не только в «неявной (инсайдерской) приватизации государственных финансов», но и в «неявной (инсайдерской) приватизации госсобственности». В отличие от первой, деятельность второго рода требует гораздо больших усилий. Однако и результаты этих усилий более очевидны, явны. В связи с этим «неявная приватизация государственных финансов» может рассматриваться как более предпочтительная, чем «неявная приватизация госсобственности». В то же время она представляется менее оправданной, ее сложнее связать с количеством и качеством предоставляемых обществу услуг.

Бюрократизация государственных финансов проявляется в увеличении доли средств государственного бюджета, расходуемой на «воспроизводство бюрократии», выделить которую из общего потока государственных расходов не так-то просто. Ю. Швецов и О. Булаш предложили свой метод, отнеся к ней «выполнение традиционных государственных функций (обеспечение функционирования органов государственной власти и местного самоуправления, судебной системы, национальной обороны, национальной безопасности и правоохранительной деятельности) — на эти цели тратится примерно 1/3 государственного бюджета» (Швецов и Булаш 2009, 151–152). Наши расчеты для консолидированного бюджета, включающего также государственные внебюджетные фонды, показывают (см. табл. 2), что в России при относительно меньшем государственном секторе экономики, чем в Евросоюзе и в Еврозоне (разница составляет почти 6% ВВП), доля расходов госбюджета на статьи, отражающие функционирование самого государства («общегосударственные вопросы» + «национальная оборона» + «национальная безопасность и правоохранительная деятельность»), почти на 3% выше. Правда, некоторые достаточно развитые страны Европы (например, Кипр, Италия и Греция) по этому показателю Россию превосходят.

Как свидетельствуют данные табл. 2, сама по себе структура государственных расходов в развитых и развивающихся странах сильно различается. Для России это отличие от европейских стран разительно. При существенно более высокой доле расходов на национальную оборону, национальную безопасность и правоохранительную деятельность, поддержку экономики и жилищно-коммунальное хозяйство, доля расходов на социальную сферу более чем на 14% ниже, чем в целом в Евросоюзе, и более чем на 22% меньше, чем в лидирующей по этому показателю Дании. Тревожными выглядят также данные о весьма низких расходах в российской бюджетной системе на защиту окружающей среды.

Из отраслей социальной сферы наиболее уязвимыми в России оказываются здравоохранение (доля расходов в бюджетной системе на эту сферу, включающую по бюджетной классификации в нашей стране также расходы на физкультуру и спорт, на 3,4% ниже, чем в Евросоюзе) и социальное обеспечение (различие с Евросоюзом равно 9,4%). При более низком уровне ВВП на душу населения расходы на социально-культурные мероприятия (в пересчете в евро) в расчете на 1 жителя страны в России в 6 раз ниже, чем в Евросоюзе, и почти в 7 раз меньше, чем в Еврозоне. По статье расходов на социальную защиту это различие и вовсе составляет 7 и 8 раз, соответственно (см. рис. 1).

Относительно более высокая в стране доля государственных расходов на ЖКХ, как собственно и на охрану правопорядка, объясняется государственной поддержкой проблемных мест российской экономики. Значительный рост доли средств бюджета, направляемых в сферу национального хозяйства (с 11,2% в 2005 г. до 17,3% в 2009 г.), свидетельствует о некотором возврате к административно-командным принципам управления экономикой и механизмам перераспределения, субсидирования, поддержки неконкурентоспособных секторов. В то же время непосредственные расходы на прикладные научные в области национальной экономики занимают лишь 0,6–0,7% расходов консолидированного бюджета страны.

Таким образом, структура государственных расходов в российской экономике также свидетельствует о высокой степени бюрократизации государственного управления, большей близости к административно-командной системе хозяйствования и удаленности от социально-ориентированной рыночной системы хозяйствования. К общим институциональным ловушкам функционирования общественного сектора экономики и системы госфинансов, свойственным разным экономикам, в России добавляются обстоятельства, связанные с низким уровнем политических институтов и отсутствием развитого гражданского общества.

Таблица 2

Относительная величина и структура расходов консолидированного бюджета в европейских странах, 2008 г.

Страны	% расходов бюджета к ВВП	Структура расходов, % к общим расходам бюджета										% расходов в бюджете на социально-культурные мероприятия	% расходов в бюджете на функционирование государства
		Общегосударственные вопросы	Национальная оборона	Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	Национальная экономика	Защита окружающей среды	Жилищно-коммунальное хозяйство	Здравоохранение*	Рекреация, культура и религия*	Образование	Социальная политика		
Евросоюз (27 стран)	46,9	13,4	3,2	3,8	9,0	1,7	2,1	14,7	2,3	11,1	38,8	67,0	20,5
Еврозона (17 стран)	47,0	14,3	2,8	3,4	8,5	1,7	2,1	14,7	2,3	10,2	40,2	67,4	20,4
Бельгия	50,0	17,0	2,2	3,4	10,8	1,2	0,6	14,8	2,4	11,8	35,6	64,6	22,6
Болгария	35,9	12,3	3,6	7,8	13,1	1,9	4,2	12,5	2,5	11,1	30,9	57,1	23,7
Чехия	42,9	10,5	2,6	4,9	16,8	2,3	2,6	16,8	2,8	11,0	30,1	60,6	17,9
Дания	51,7	13,0	2,9	1,9	5,6	1,0	1,0	15,1	3,1	13,5	43,1	74,9	17,8
Германия	44,0	12,5	2,3	3,6	8,0	1,4	1,6	15,2	1,6	8,9	45,0	70,7	18,4
Эстония	39,8	7,3	4,5	6,8	12,3	2,8	1,5	13,1	5,8	16,8	29,4	65,1	18,6
Ирландия	42,5	7,5	1,2	4,2	12,5	3,1	5,6	18,6	1,6	12,7	32,5	65,4	12,9
Греция	48,8	17,8	4,3	2,5	13,7	1,2	0,6	10,7	0,8	6,6	41,8	59,8	24,6
Испания	41,1	11,4	2,4	4,9	12,4	2,4	2,4	14,8	4,1	11,2	34,1	64,2	18,7
Франция	52,7	13,5	3,4	2,3	5,3	1,7	3,6	14,8	2,8	11,2	41,4	70,2	19,2
Италия	48,9	18,2	2,9	3,9	7,8	1,8	1,4	14,5	1,6	9,2	38,4	63,8	24,9
Кипр	42,5	23,1	4,0	4,9	9,9	0,7	5,9	7,1	2,8	18,4	23,3	51,5	32,0
Латвия	38,8	10,1	3,9	5,9	16,8	2,3	3,4	11,9	4,9	16,8	24,5	58,0	19,8
Литва	37,4	10,4	3,7	5,1	12,6	2,4	1,1	13,4	2,9	15,5	33,2	65,0	19,3
Люксембург	36,9	10,8	0,5	2,4	11,4	2,7	1,6	11,9	4,6	11,7	42,0	70,2	13,8
Венгрия	48,8	18,9	1,8	4,1	12,1	1,6	2,0	10,0	2,9	10,7	36,1	59,6	24,8
Мальта	43,6	15,4	1,4	3,4	16,7	3,7	1,6	12,4	1,4	12,2	31,9	57,8	20,2
Нидерланды	45,9	15,9	2,8	3,9	10,7	1,7	2,4	13,1	2,8	11,3	35,1	62,3	22,7
Австрия	48,8	13,1	2,0	3,1	10,0	0,8	1,2	15,8	2,0	10,9	40,8	69,5	18,2
Польша	43,2	12,5	3,2	4,6	11,3	1,4	2,5	11,8	3,0	13,2	36,1	64,1	20,4
Португалия	44,5	15,3	2,9	4,3	9,7	1,1	-0,7	13,9	2,2	13,0	38,0	67,2	22,5
Румыния	37,6	10,1	4,0	6,1	16,5	1,3	3,7	11,2	2,7	12,8	31,6	58,2	20,2
Словения	44,1	11,6	3,2	3,6	10,7	1,8	2,0	13,8	3,6	13,8	35,8	67,1	18,4
Словакия	35,0	10,6	3,7	6,3	14,3	2,0	1,7	19,7	2,6	10,0	28,9	61,1	20,6
Финляндия	49,3	13,4	3,0	2,6	9,5	0,6	0,8	14,2	2,2	12,0	41,4	69,8	19,1
Швеция	52,2	14,2	2,9	2,7	9,4	0,8	1,3	13,2	1,9	13,0	40,6	68,8	19,7
Великобритания	47,4	9,5	5,3	5,5	10,1	1,9	2,7	15,6	2,3	13,3	33,5	64,8	20,3
Исландия	39,5	5,6	—	3,5	14,4	—	2,3	19,0	6,6	14,4	20,5	60,5	9,1
Норвегия	40,4	10,9	4,0	2,2	9,2	1,5	1,5	16,8	2,7	13,1	38,4	71,0	17,1
Россия*	41,1	8,2	7,4	7,8	17,3	0,2	6,3	10,3	2,0	11,1	29,4	52,8	23,4

* Данные по России за 2009 год.

Составлено автором на основе: Eurostat, Федеральная служба
государственной статистики РФ.

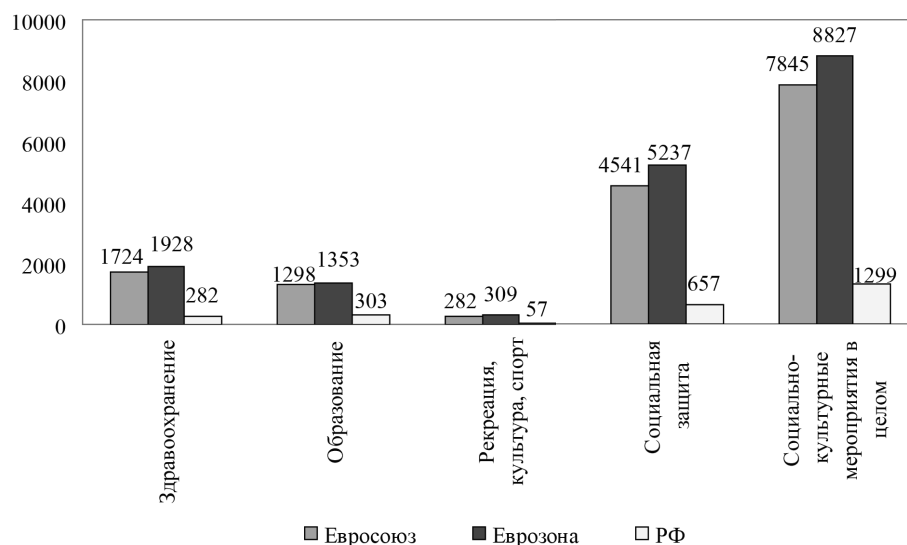


Рис. 1. Государственные расходы на социально-культурные мероприятия (евро в год в среднем на 1 жителя страны), 2008 г.

ЛИТЕРАТУРА

- Адрианов В. (2010). Бюрократия и государственная служба // *Общество и экономика*. № 9. 27–65.
- Ахинов Г.А. и Жильцов Е.Н. (2008). Экономика общественного сектора: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М. 345.
- Бьюкенен Дж. (1997). Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // В кн.: Бьюкенен Дж. Сочинения. Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1 / Фонд экономической инициативы; Гл. ред. кол.: Р.М. Нуреев. М.: «Таурус Альфа». 207–444.
- Занадворов В.С. и Колосницына М.Г. (2006). Экономическая теория государственных финансов: Учебное пособие. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. 390.
- Малкина М.Ю. (2010). Институциональный анализ системы госзаказа в современной России // *TERRA ECONOMICUS*. Том 8. № 1. 51–58.
- Малкина М.Ю. (2011). Институциональные ловушки инновационного развития России // *Журнал институциональных исследований — Journal of Institutional Studies*. Том 3. № 1.
- Нисканен Вильям А. (2004а). Бюрократы и политики // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. Т. 4. Под общ. ред. А.П. Заостровцева. СПб.: Экономическая школа. 568. 495–536.
- Нисканен Вильям А. (2004б). Особая экономика бюрократии // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. Т. 4. Под общ. ред. А.П. Заостровцева. СПб.: Экономическая школа. 568. 477–493.
- Нуреев Р.М. (2005). Теория общественного выбора. Курс лекций: Учебное пособие для вузов. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. 531.
- Олсон М. (2004). Бюрократия // В кн.: Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. Пер. с англ. Науч. ред. чл.-корр. РАН В.С. Автономов. М.: ИНФРА-М. XII. 931.

Полищук Л.И. (2008). Нецелевое использование институтов: причины и следствия // *Вопросы экономики*. № 8. 28–44.

Сэндлер Т. (2006). Экономические концепции для общественных наук. Пер. с англ. М.: Весь мир. 376.

Фуруботн Э.Г. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. Пер. с англ. Под ред. В.С. Каткало, Н.П. Дроздовой. СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та. 702.

Швецов Ю. (2006). Бюджет как инструмент воспроизводства бюрократии в России // *Вопросы экономики*. № 5. 86–95.

Швецов Ю. и Булаш О. (2009). Бюрократизация государства как тормоз социально-экономического развития // *Вопросы экономики*. № 9. 146–152.

Федеральная служба государственной статистики РФ. (http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/257.htm).

Федеральная служба государственной статистики РФ. (http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_01/IssWWW.exe/Stg/d01/3-1-1.htm).

Федеральная служба государственной статистики РФ. (http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_01/IssWWW.exe/Stg/d01/3-1-1.htm).

Федеральная служба государственной статистики РФ. (http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_11/IssWWW.exe/Stg/d2/23-03.htm).

European commission. Eurostat. (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/database).

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЕЛИГИОЗНЫХ И ПСИХОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСТАНОВОК В ТРАДИЦИЯХ И ИННОВАЦИЯХ СТАРООБРЯДЧЕСТВА

КАРНЫШЕВ АЛЕКСАНДР ДМИТРИЕВИЧ,

доктор психологических наук, профессор,
заведующий кафедрой социальной и экономической психологии,
Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск,
e-mail: ale3441@yandex.ru

В статье рассматриваются основы хозяйствования и бытовой образ жизни старообрядцев; функционирование в старообрядческих общинах специфических норм. Анализируются формы саморегулирования совместной жизнедеятельности, складывавшиеся в старообрядческих общинах. Приведены результаты исследования экономической социализации старшеклассников.

Ключевые слова: старообрядцы; Раскол; поповцы; беспоповцы.

The managing basis and everyday life of the Old Believers, the specific functioning rules in the Old Believer community are considered in the paper. The forms of self-regulation of joint activity, folding in the Old Believer communities are analyzed. The study results of the economic socialization of high school students are presented.

Keywords: Old Believers; split; Popovtsians; priestless.

Коды классификатора JEL: C92, N30.

Старообрядцы или, как их ещё называли, раскольники, всегда были в поле внимания многих исследователей. Многие авторы отмечали влияние сугубо религиозного раскола на все стороны жизни и житейской психологии людей, втянутых в него. В Настольном энциклопедическом словаре 1899 г. отмечается, что в расколе «самым поразительным образом перемешиваются идеи и стремления чисто религиозные с вопросами и стремлениями бытового, социального характера... Под влиянием Раскола складывается и развивается семейная и домашняя жизнь многомиллионной массы сектантского населения; под его влиянием устанавливаются и регулируются взаимные отношения членов семьи между собою, привычки, взгляды, наклонности, верования. Раскол обуславливает и взаимные отношения своих приверженцев как членов известного общества. Наконец, Раскол окрашивает известным образом и политические воззрения своих последователей, определяет их отношение к государственному строю и общественным учреждениям» (8, т. 8, с. 5086). К этому надо добавить и то, что древнеславянские нормы и традиции, защищаемые раскольниками-старообрядцами, во многих аспектах касались трудовой деятельности и хозяйственных отношений русского крестьянства, и следование таким нормам способствовало сохранению и укреплению «раскольничьих» общин.

Через экономическую призму можно взглянуть на предпринимательские и собственнические установки данных групп. Старообрядцы в лице наиболее предприимчивых личностей своего «слоя» выступили в XIX в. своего рода локомотивом развития капитализма в России. К примеру, в начале XX в. в руках представителей старообрядчества было сосредоточено 64% всего российского капитала. Купцы и промышленники-старообрядцы зачастую отличались высокой работоспособностью, сочетающейся с соответствующей нравственной идеей. Труд для староверов был и внутренней потребностью и религиозным долгом. «Капиталист-старообрядец видел в богатстве, созданном в результате неумолимого и честного труда, Божье благословение», тогда как во многих русских деревнях богатство не одобрялось и со «светской» и с религиозной точки зрения. «Предприниматели-староверы были уверены, что не являются полными и безраздельными собственниками. Они считали себя лишь «Божьими доверенными по управлению собственностью»¹.

Признавая непосредственное социально-психологическое и опосредованное экономическое значение «раскола», интересно рассмотреть суть тех претензий, которые были предъявлены руководителями раскола патриарху Никону. Конкретные обвинения касались прежде всего того, что он:

- вместо двоеперстия («как Христос крестился») при крестном знамении ввел «неизвестное» русским людям троеперстие, которое употребляли олатиневшиеся греки;
- вместо литургии (священной службы), основанной на 7 просфорах (приношениях хлеба), ввел богослужение на 5 просфорах;
- вместо правильного восьмиконечного креста стал употреблять латинский четырехконечный и шестиконечный;
- вместо имени Христа — Иисус в новопечатных книгах приказал писать Иисус, а последнее сочетание букв, согласно дьявольским канонам, содержит в себе число антихриста — 666;
- вместо веками принятого обрядового хождения «посолонь» (по ходу солнца, т.е. за Христом) стало принято ходить согласно византийским канонам противосолонь (навстречу солнцу, т.е. против Света-Христа). Этот стародавний обычай был свойственен еще языческой традиции с ее солярным культом: хоровод ведут по направлению движения солнца, в этом же направлении водят лошадь при полевых работах, — «Борони по солнцу, лошадь не вскружится».

Были в «нововведениях» Никона и другие «грехи» и изъязы, которые, к слову сказать, нередко имели источником невежество переписчиков богослужебных книг, из-за которых в религиозные тексты вкралось много ошибок, искажавших церковные обряды. Всем этим новшествами и противились «раскольники», тем самым выступая не только против религиозной верхушки, но и против поддерживающей ее светской элиты.

Негативное отношение к старообрядческому движению со стороны царских и церковных властей повлекло то, что староверы были сначала вынуждены уйти от гонений на земли Польши, Украины и Белоруссии, а затем были семьями сосланы или добровольно ушли за единоверцами в бескрайние просторы Сибири. И именно тяжелая судьба вынужденных переселенцев сплотила старообрядческие общины.

Во-первых, данные общины скреплялись своим *религиозно-духовным единством*, своим *непризнанием чуждых ценностей*, которые им стремились насильно внедрить в сознание.

¹ См.: Старообрядчество: история и современность, местные традиции, русские и зарубежные связи: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (31 мая–1 июня 2007 г., г. Улан-Удэ). Улан-Удэ: Изд-во БГУ, 2007. 22.

Во-вторых, сам *тяжелый страдальческий путь* в новые места проживания, несомненно, могли выдержать только люди, отличающиеся взаимовыручкой и сотрудничеством, помогающие друг другу в долгой (подчас длящейся годами) дороге.

В-третьих, *экстремальные условия жизни в Сибири* (мороз, бездорожье, огромные расстояния и т.п.) не могли не подкрепить их стремления совместно преодолевать все тяготы и лишения.

В-четвертых, многое для укрепления их общинной психологии сделал и *совместный труд на новых местах*. Ведь им пришлось осваивать ранее неплодородные неудобные земли, вырубать леса и разрабатывать болота, строить новые села и слободы, создавать новые промыслы и развивать торговлю.

И, наконец, немалую роль в единении старообрядцев на новых местах сыграло и то, что органы власти выражали открытое недоверие пришедшим староверам, не давали им избрать в руководство собственных лидеров, препятствовали им в отправлении религиозных обрядов и поддержке специфических духовных ценностей. Здесь действовал принцип «от обратного»: чем больше власти противились стремлению старообрядцев иметь своих священников и публично совершать богослужения, избирать из своего круга волостных старшин и т.п., тем более укреплялись неформальные корпоративные группы семейских (что, в свою очередь, обусловило появление у старообрядцев нескольких религиозных течений: «поповцев», «беспоповцев» и т.п.; как метко сказал А. Новоселов: «Как мало нужно для раскола в расколе»).

В конце концов это привело к тому, что староверческие сообщества стали внутренне отличаться своим демократизмом и взаимовыручкой, своей, можно сказать, бытовой порядочностью, аккуратностью в делах и добросердечностью в житейских связях. Они сумели защитить извечно присущие русские национальные особенности, проявляющиеся прежде всего в соблюдении исконных норм труда и хозяйствования, старинных русских обычаев, обрядов, одежды, верований, языка, самобытного искусства и т.п. Именно в старообрядческой среде постоянно поддерживался глубокий интерес к древнерусскому православному наследию, к дониконовским церковным книгам (большинство из старообрядцев были грамотными). И именно в старообрядчестве духовные и нравственные нормы древнерусского православия вошли в повседневную жизнь и стали реальными основами устройства всего образа жизни.

Старообрядцы старались во всем противопоставить себя тем, кто стоял «по ту сторону» раскола. Они отказывались покупать у «еретиков-никониан» продукты и товары, делить с ними трапезу, принимать пищу и питье из сосудов, до которых лишь дотрагивались «вероотступники». Они стремились быть выше последних. Этому же служило и повседневное благочестие: «семейские» свято блюли исконные предписания морали, не употребляли спиртного и не курили, уделяли очень большое внимание чистоте жилищ. Особое трудолюбие, упорство, старательность, расчетливость и рациональное хозяйствование также как бы выделяли старообрядцев из массы «еретиков», подчеркивали их превосходство.

Освоение сибирских и более отдаленных восточных территорий (впоследствии в связи с малоземельем в Забайкалье многие «семейские» опять-таки семьями переселялись на Амур, Зею, Уссури) показало, что основной хозяйственной единицей у старообрядцев было «общеките» или община, идейно проявляющая себя в качестве церковного прихода. Выживание и благополучие в условиях гонения властями в резко-континентальном климате Забайкалья, при освоении весьма трудной «прежде бесплодной земли», зачастую зависело только от общей духовной сплоченности, от взаимной помощи и поддержки. В старообрядческой среде особенно ярко проявились

уже названные русские традиции «помочей», т.е. коллективного труда, вдохновенно-го не утилитарно-экономическими, а нравственными и религиозными целями.

Своеобразными были основы хозяйствования семейских. Важнейшим продуктом их труда как для государственных нужд, для продажи, так и для себя был хлеб, причем в основном — озимая и яровая рожь. В производстве хлеба, «хлеборобстве» они делали чудеса. Подтверждая мысли из известного стихотворения Н.А. Некрасова «воля и труд человека дивные дивы творят», приведем свидетельство губернатора Восточной Сибири начала XIX в. Трескина, который после первой инспекционной поездки по своему «хозяйству», отзывался о староверах так: «они и камень сделали плодородным».

Своим хозяйственным укладом и бытовым образом жизни семейские полностью оправдывали свое название, произошедшее, как мы помним, оттого, что в ссылку они шли целыми семьями. И здесь на новых местах, они также имели большие семьи. Естественный прирост семейских был в несколько раз выше, чем среди всех других поселенцев Восточной Сибири и Забайкалья. Женщины-старообрядки поражали удивительной плодovitостью, у многих из них рождалось от 10 до 24 детей. Нередко из-за нежелания делить хозяйство после женитьбы новые семьи оставались жить в отчем доме. Такие семьи были многочисленны — до 30–40 человек, состояли из трех-четырех поколений. Каждый член такой семьи четко знал свои права и обязанности. В больших неразделенных семьях обычно устраивалось понедельное дежурство невесток по дому и хозяйству под управлением свекрови; часто проходили своего рода «негласные» соревнования — «смотри» трудолюбия, кулинарных, швейных и других бытовых умений.

Наличие такой «семейственности» было экономически целесообразно и выгодно. «Большая семья», скрепленная кровным родством, отношениями совместной собственности и духовно-нравственными заветами старообрядчества, была основной «производительной» единицей у старообрядцев. Она была готова к преодолению любых тягот и трудностей, поскольку среди ее разновозрастных мужиков и «баб» всегда находились работающие, умелые, ответственные исполнители для любого вида сельскохозяйственных работ. В такой семье было легче «переживать» любые гонения, лишения, горе и напасти.

Старообрядцы поражали и путешественников, и исследователей чистотой своего великорусского типа. Знаток старообрядчества М.И. Орфанов писал: «Мало того, что красивых между ними очень много, они к тому же весьма крупный, сильный народ. Старики же бывают такие красивые, сановитые, что прямо просятся на полотно. Они могли бы послужить натурщиками для библейских сюжетов».

Своеобразная религиозно-бытовая идеология, особенности хозяйственного уклада, уважение к заветам русской старины предопределили функционирование в старообрядческих общинах специфических норм. Вот образцы некоторых из них:

- Наличие у каждой семьи земельного надела и «раздел» наследства по следующему порядку: сыновьям — по равной части земли, строений, утвари и т.п., дочерям — определенная доля имущества, устанавливаемая главой семьи; в случае разногласий передача спорных моментов на «общественный сход» с приоритетом мнения стариков.
- Лишение женщин земельных наделов со ссылкой, что они не будут отбывать всех общественных повинностей, не пойдут служить в армию; женщинам также не давалось право голоса на сходах.

- Строгое соблюдение постов и морально-религиозных уставов (не случайно «неофициальный» священнослужитель у семейских назывался «уставщиком»).
- У староверов наблюдалось безусловное почитание главы семьи, которым обычно был наиболее работоспособный член семьи по отцовской линии. Даже старики-родители слушались сына, считая его кормильцем всей семьи; без его разрешения дети не имели право идти на гулянку или вечеринку, «без спроса» у него не начиналась работа, не делались покупки и т.п.
- Уважение и внимание к старикам, опора на их мнения и опыт; главы семейств советовались с ними по многим делам.
- Заключение браков только с разрешения родителей и только в собственной среде с учетом родственных связей «до седьмого колена»; вступление в брак с православными нового толка, а тем более с иноверцами долгое время считалось грехом и позором.
- Обязательное исполнение при женитьбе и замужестве ряда устоявшихся обычаев и традиций, в частности: длительное ухаживание, сватовство, калым за невесту (домашняя утварь, постель, скот и т.п.), запрет разводов: «что бог связал, человеку не развязать».
- «Табу» на табакокурение и винопитие (за исключением некоторых праздничных дней).
- Запрещение брадобрития как у пожилых, так и у молодых (до империалистической войны к иконам и кресту не допускались люди, которым в силу необходимости приходилось прибегать к помощи бритвы, например, солдаты);
- Непризнание «светских» школ, где не было закона божьего и церковно-славянской грамоты.
- Свобода и демократичность взаимоотношений между молодежью, не доходящая до половой распущенности; при проявлении таких случаев со стороны девушек последние подвергались презрению и осмеянию.

Кроме названных, в семейской среде было много и других установлений, которые заметным образом отличали их не только от аборигенного населения, но и от русских старожилов, живущих по соседству.

Исконно присущая староверам высокая степень религиозной нетерпимости, особенно по отношению к «инородным» конфессиям обуславливала то, что они отчужденно и без особого энтузиазма относились к контактам с бурятским населением после своего прибытия в Сибирь. Но со временем жизнь делала свое дело. Невозможно было обойтись без более-менее регулярного взаимопроникновения и взаимовлияния традиций труда и быта староверов и бурят в различных сферах жизнедеятельности. Точно так же, как и у других русских, одной из важных форм взаимодействия семейских и бурят являлась передача крестьянами части своего скота на летнюю пастьбу бурятам, имеющим земельный достаток. Многие семейские имели свои заимки на землях, принадлежащих бурятам. Там заводили себе нухеров (нухэр (бур.) — друг, товарищ). Малоземелье в разросшихся семейских селах заставляло старообрядцев арендовать свободные земли у бурят. Оказал неоценимое влияние на скотоводческую практику семейских богатый опыт бурят. В частности, это отразилось в использовании многих названий животных, заимствованных у бурят: двухлетний бычок — бурун (бур. буруу), маленький ягненок — кургашек (бур. хурьган), кастрированный баран — ерген (бур. ергэн). Заимствовалась и другая бытовая лексика: сутунок — обрезок бревна, чумбур — чересседельник и т.д. и т.п.

Один из авторитетных исследователей жизни и быта семейских Забайкалья Ф.Ф. Болонев приводит множество фактов взаимовыгодных контактов между русским

и бурятским народами. В домашних делах и обычаях русское забайкальское население немало усвоило изделий, обычаев, поступков и сноровок бурятских. Русские бабы, по примеру буряток, шьют по-бурятски «яргачи» — козлиные или тарбаганы шубы, у которых на груди вышиваются шелком разные узоры и передняя пола делается шире исподней, при опоясывании накладывается наверх другой полы, застегивается на боку шеи, так что пола покрывает грудь. У бурят русские заимствовали умение и обычай возделывать пуговицы и корольки из разных костей. У бурят они заимствовали все принадлежности седлания лошадей, удержав и названия бурятские... Подобно бурятам русские «сидят арака» — видно, только из кобыльего молока, но по всем правилам бурятского винокурения, усвоив притом и бурятские названия этих орудий. По примеру бурят русские приготавливают «секшу», т.е. варят кровь животного, смешивая с жиром..., верят в бурятское шаманство. Заимствован семейскими у бурят и так называемый «бурятский узел», очень надежный и удобный в хозяйственной крестьянской практике, в частности, для привязывания лошадей, для завожживания и т.п. (Болонев 1992, 60).

Приведенные факты межэтнического сотрудничества имеют важное значение, поскольку до сих пор в литературе встречаются обвинения в адрес старообрядцев по поводу их нетерпимости к иноверцам, пренебрежения к «нехристианам» и т.п. (Михайлова 1998). Авторы подобных материалов справедливо подчеркивают добропорядочное отношение простого россиянина к различного рода инородцам, но все же несколько предвзято оценивают традиции старообрядчества: «История народной колонизации Урала, Сибири и Кавказа свидетельствует об удивительной терпимости русских к туземцам. Русский православный человек не брезговал общением с туземцами, быстро усваивал их язык, вместе с ними трудился и трапезничал, из их среды брал жен. Наоборот, развитое в среде старообрядчества чисто иудаистское представление о своем избрании, о нечистоте всех «нехристиан» и фарисейские запреты общения с ними не только в молитве, но и в быту — все это тоже никакого отношения к русской самобытности не имеет» (Михайлова 1998, 23). Приведенные нами примеры хозяйственного сотрудничества семейских с бурятами показывают, что старообрядцы со временем в основном преодолели рассматриваемую ограниченность.

В старообрядческих общинах на основе житейской необходимости складывались следующие формы саморегулирования совместной жизнедеятельности. Во-первых, осуществлялась дифференцированная раскладка всякого рода податей, которую производили сами общинники с учетом средств и силы плательщиков. Во-вторых, многие жизненно необходимые решения принимались вне всякого административного вмешательства и были в целом максимально эффективны.

Надо отметить, что и переселения семей и целых групп старообрядцев из Забайкалья на новые земли, в частности, на Амур и в Якутию, чего требовало царское правительство, осуществлялось по решению волостных и сельских сходов вплоть до первой мировой войны.

Таким образом, религиозно-духовное единение, самообеспечение и саморегулирование, неприятие над собой никакого начальства, самоволие, стремление к независимости, желание полной свободы действий в своей религиозной и общественной жизни, — вот основные социально-психологические причины, обеспечившие не только выживание старообрядческих общин в труднейших условиях Сибири, но и их поступательное развитие.

Существование традиционных форм саморегулирования обуславливало не только негативное отношение семейских к разного рода «начальникам», но также и неприятие функционировавших в Центральной России земских форм самоуправления.

Так, Верхнеудинская комиссия по введению земства в отношении на имя председателя районного комитета от 19 августа 1917 г. (т.е. когда земства в основных российских губерниях уже полностью установились) сообщала следующее: «Старообрядцы во всех волостях заявили, что они не могут допустить введения земства, так как это им запрещает апокалипсис и другие священные книги».

В среде старообрядцев по отношению к религиозным обрядам и канонам все же не было единомыслия и это отражалось на их «мирской» жизни. Мы уже отмечали, что оформилось, как минимум, два течения старообрядцев, противоположных по своим взглядам на церковь, государство, общество, благотворительную деятельность. Одно из них — **поповцы**, представляло носителей традиционных идей, последователей *боголюбцев*. Религиозное движение боголюбцев возникло в XVII в. Боголюбцы впервые в церковной истории России призывали православных спасать не только свои души (в скитах и монастырях), но и всю русскую церковь и все общество мирян, не уходить от мира, а преобразовывать его, утверждая тем самым приоритет социально значимых ценностей. Поповцы продолжали верить в возможность священства, в реальность нормальной христианской жизни на земле. Являясь оптимистами по взглядам, они не отделились от мирских проблем, находясь ближе к официальной церкви, государству, обществу, чем представители 2-го течения — **беспоповцы**.

Беспоповцы были не однородны по составу, делились на множество течений и были менее представлены в деловой среде. По характеру это было радикально-пессимистическое движение, имеющее иные ценностные установки. Они считали, что благодать исчезла в мире, мир грешен, порочен, нужно уйти из мира, от взаимодействия с ним, жить своей общиной (существовал даже специальный обряд очищения продуктов и товаров, купленных в миру). Самые радикальные толки запрещали браки и деторождение, пропагандировали самоочищение голодной смертью и самосожжением. Они совсем отошли от церкви и государства, не признавая их как социальные институты.

Оптимистическое и пессимистическое отношение к действительности отражалось и в коллективных психических состояниях, настроениях и преобладании определенных образов в восприятии староверов. У поповцев преобладающим являлось чувство надежды, веры в светлое будущее, победу добрых сил, любовь к миру; у беспоповцев — чувство страха перед грехами мира, связанное с ожиданием прихода Антихриста. Образ светлого воскресения Христова преобладал в восприятии поповцев, образ Антихриста — у беспоповцев.

Направленная во вне структура общения поповцев включала 4 уровня: *индивид* — *семья* — *община* — *общество*. Беспоповцы не придавали должного значения двум подструктурам — семье и обществу, стремились в основном реализовать себя взаимодействием в системе «*индивид* — *община*».

Вышеперечисленные различия и определили разное отношение к предназначениям и особенностям экономической, предпринимательской деятельности и помощи людям. В среде староверов-беспоповцев было немало активных предприимчивых людей, добивающихся и своего благополучия и значительных прибылей за счет постоянной работы. К примеру, девиз трудолюбивых беспоповцев-федосеевцев гласил: «*Праздность — училище злых*». Вместе с тем, обогащаясь, федосеевцы думали только об интересах общины и своих собственных выгодах. Идеи благотворительности, помощь «чужим» были неприемлемы для них, отрицающих грешный мир.

Представители поповцев в Сибири и в целом по России отличались не только своей активностью в торговле и предпринимательстве, но и своей открытостью к людям, своей благотворительностью. Среди них было много известных людей. В Центральной

России к ним относились известные предпринимательские семьи: Морозовы, Прохоровы, Гучковы, Рябушинские, Хлудовы, Коноваловы и др., которые своими меценатством и «спонсорством» были известны далеко за пределами России.

Р. Андерсон и П. Шихирев в своей книге рассматривают «переключку», созвучие протестантской трудовой этики американских деловых людей и русских купцов — представителей старообрядчества. Они приводят немало близких норм и принципов их предпринимательской морали, показывают единство их взглядов на общественное предназначение бизнеса и купеческой деятельности. В частности, они цитируют весьма характерные слова В. Стасова о «новой породе» русских купцов: у них, не взирая на богатство, всегда было мало охоты до пиров, до всякого жуирства и нелепого прожигания жизни, но была у них великая потребность в жизни интеллектуальной, было влечение ко всему научному и художественному. И всегда, во всем стоит у них на первом месте общественное благо, забота о пользе всему народу. ... Именно в купеческой среде необычайно были развиты и благотворительность, и коллекционерство, на которые смотрели как на выполнение какого-то свыше назначенного долга.

Приведенное в книге сопоставление старообрядческих и протестантских норм деловой жизни и конкретных поступков их выразителей — купцов и бизнесменов показывает, что совершенно независимо друг от друга, олицетворяя определенную историческую закономерность, и в России, и в Америке складывался тип нового предпринимателя, новатора и труженика, радателя за общественные интересы. В Америке протестантская этика бизнесменов стала мощным стимулом развития экономики многих предприятий и в целом всей страны. В России же влияние трудовой морали старообрядцев на деловую жизнь было остановлено на несколько десятилетий. Но эти нормы, верится, не потеряны данной этнической группой, они должны быть обязательно возрождены и работать на благо России.

У семейских была своеобразная экологическая психология, которая вытекала из особенностей религиозной и хозяйственной жизни. Во-первых, признавая стремления к зажиточному бытию и предпринимательской активности, старообрядцы все же во главу угла ставили свою принадлежность к Богу и на окружающий мир смотрели как бы его глазами, ставя естественные отношения с природой выше любого богатства. Во-вторых, возделывая землю, преобразуя ее из камня в цветущее поле, они понимали значение бережного, заботливого отношения к ней. В-третьих, награждая домашних животных эпитетами «помощников», «товарищей», «поильцев» и «кормильцев» старообрядцы зачастую весьма гуманно и сочувственно относились к живым существам. К тому же они во многих своих поверьях открыто высказывали свою боязнь за разрыв идиллических отношений между природой, богом и человеком.

Размышляя о религиозном восприятии экологических проблем, стоит заглянуть в те каноны, где говорится о катастрофах будущего. Не только древний народ майя предрекал вселенскую коллизию в начале третьего тысячелетия. У старообрядцев, изолированно живущих в сибирских скитах и поселениях, есть рассказы с апокалиптическими картинами конца света как неизбежной, глобальных масштабов экологической катастрофы. И виной всего — разрыв связей человека с Богом. «Когда Господь не даст дождя, земля не даст плода, вся вода высохнет, реки, моря высохнут, золото от жара вытопится и будет блестеть вместо воды. Люди станут воду везде искать. Вода дороже золота будет». «Про последние времена в книгах сказано, что будут смердиться реки, скудеть и высыхать озера...»².

² См.: Старообрядчество: история и современность, местные традиции, русские и зарубежные связи: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (31 мая–1 июня 2007 г., г. Улан-Удэ). Улан-Удэ: Изд-во БГУ, 2007. 446.

Но Бог у старообрядцев великотерпелив и милосерден. Он все же верит, что человек осознает все зло, которое он приносит окружающему миру, и заживет в гармонии с ним. Верит и отвергает катастрофу, хотя природа уже на пределе. «Все покорны Господу Богу — деревья, реки, звери. Только один человек непокорный... Уже солнце не может терпеть — я, говорит, всех пожгу... А Господь говорит — нет, потерпи, может, они еще покаются... Луна уже не может терпеть... Земля говорит — я всех пожру. Вот земли-то трясенье — думаете это что. Господь посмотрит на землю, так она, матушка, не может терпеть грешных, а он еще терпит»³. По-видимому, человеку надо как можно скорее отдать Природе и Богу искреннюю дань добрыми делами, чтобы вера в него не иссякла, а возродилась.

Проблема взаимодействия традиций и инноваций на примере старообрядчества так же нуждается в современном осмыслении. В частности, важно выявить, в какой мере сохранились и могут ли использоваться для современной экономики некоторые традиционные ценности старообрядцев. Лучше всего это, конечно, проследить на примере подрастающего поколения: принципиально важно выявить, сохранило ли оно нравственное богатство своих предков. В связи с этим в начале 2000-х гг., подготавливая монографию «Этнопсихология старообрядчества», автор статьи вместе с Н.Н. Помуром провели исследование экономической социализации старшеклассников.

Целью нашего исследования экономической социализации было выявление степени приверженности старообрядческой этике труда, традиционным ценностным ориентациям, выявление отношения к труду, богатству и бедности старшеклассников-старообрядцев на основе сравнительного анализа данных двух выборок: представителей русского старожильского населения (далее «русские») и юношей и девушек — старообрядцев Забайкалья (далее «семейские»); выявление взаимосвязи экономической социализации с внешним фактором (особенности воспитания в семье) и внутренним фактором (этническим самосознанием, самооценкой, уровнем субъективного контроля). Для решения поставленных задач мы использовали:

- модифицированную методику изучения старообрядческой этики труда, включающую 35 пар противоположных по смыслу высказываний, направленных на выявление: а) отношения к труду; б) проявления настойчивости в достижении результата труда; в) религиозных и моральных убеждений; г) отношения к аккуратности и чистоте; д) характеристик коллективизма. Каждая пара утверждений оценивалась по 5-балльной шкале, где ответы распределялись следующим образом: «1 и 5» — полностью согласен, «2 и 4» — согласен, «3» — затрудняюсь ответить;
- методику изучения ценностных ориентаций М. Рокича для изучения иерархии групповых представлений о системе значимых ценностей;
- анкету «Объяснение бедности /богатства, включающую 18 утверждений, где утверждения оценивались по 5-балльной шкале от -2 до +2; и некоторые другие методики.

Результаты, полученные на основе методики исследования ценностных ориентаций, представлены в виде двух групповых иерархий ценностей-целей и ценностей-средств, полученных путем ранжирования сумм рангов по каждой ценности (см. рис. 1, 2). Два групповых профиля терминальных и инструментальных ценностей затем подверглись статистическому анализу для выявления тесноты корреляционной связи по методу ранговой корреляции Спирмена.

³ См.: Старообрядчество: история и современность, местные традиции, русские и зарубежные связи: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (31 мая–1 июня 2007 г., г. Улан-Удэ). Улан-Удэ: Изд-во БГУ, 2007. 447.

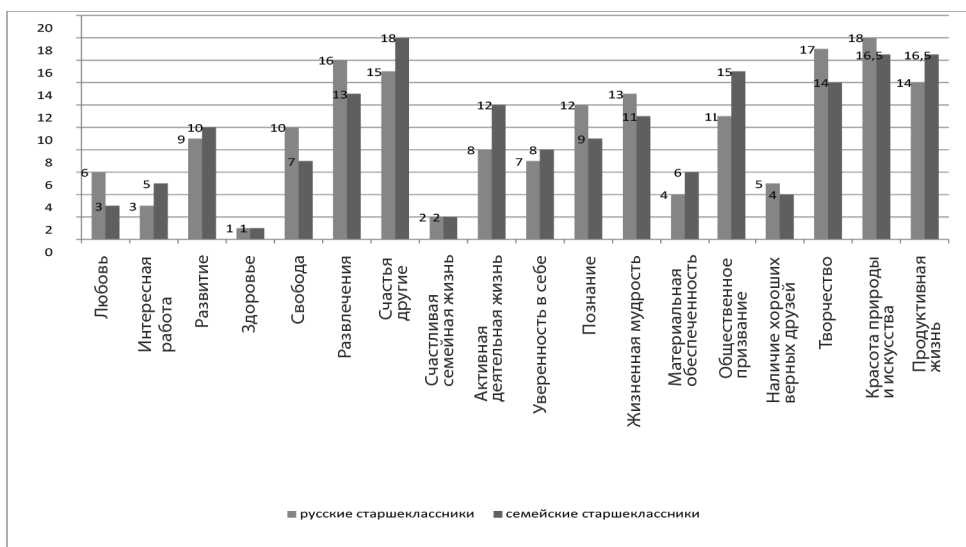


Рис. 1. Терминальные ценности «семейских» и «русских» старшекласников

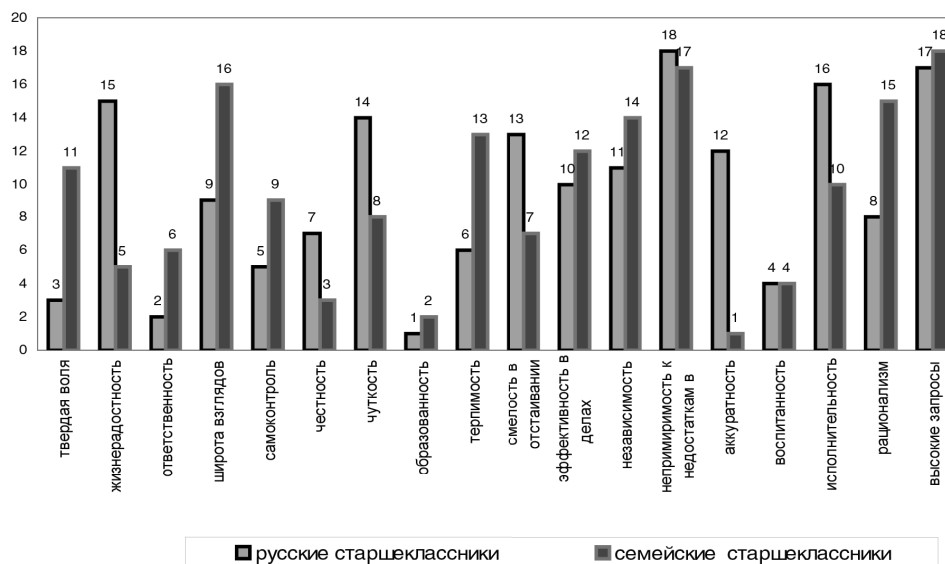


Рис. 2. Инструментальные ценности «семейских» и «русских» старшекласников

Наблюдается высокая корреляционная связь систем терминальных ценностей (ценностей-целей) обеих групп испытуемых ($r = 0,89$, $p < 0,01$). И у «семейских», и у «русских» старшекласников преобладают личные интересы, ценности социального взаимодействия над ценностями индивидуальной самореализации и общественными. В первой пятёрке обеих групп представлены такие ценности, как здоровье, счастливая семейная жизнь, материальная обеспеченность, интересная работа, наличие хороших друзей.

Что касается средств достижения ценностей-целей, они значительно отличаются у представителей обеих групп ($r = 0,38$). В число наиболее значимых ценностей-средств «семейских» входят аккуратность, образованность, честность, воспитанность, жизнерадостность. Необходимо отметить, что среди целей-средств выделяются те, которые направлены на взаимодействие с окружающими. В системе ценностей-средств «русских» доминируют те, которые характеризуются направленностью на себя: образованность, ответственность, твердая воля, воспитанность, самоконтроль. Данное

обстоятельство можно прокомментировать следующим образом. Если для «русских» старшеклассников характерно достижение цели, прежде всего, через самовыражение, формирование определенных личностных качеств, то их сверстники из старообрядческой среды в достижении своих целей ориентируется на общество (референтную группу), продвижение к цели происходит при помощи представителей своей группы.

По методике оценок позиций старообрядческой и «нестарообрядческой» этики труда заметные различия были получены по некоторым высказываниям (см. табл.).

Таблица

Несовпадение распределений позиций по старообрядческой этике труда «русских» и «семейских» старшеклассников

Утверждения старообрядческой этики труда	«русские»	«семейские»	χ^2	Утверждения, не соответствующие старообрядческой этике труда
6. Неприязнь к упорному труду обычно свидетельствует о слабой стороне характера.	2,651)	3,03	15,52**	Неприязнь к упорному труду необязательно свидетельствует о слабой стороне характера.
16. Главным кормильцем в семье должен быть мужчина.	3,23	3,94	9,61*	Главным кормильцем в семье может быть любой.
20. Я поддерживаю строгое разделение труда на «мужской» и «женский».	2,74	4,19	18,15**	Я не согласен, что существует чисто «женский» и чисто «мужской» труд.
28. В нашей семье не принято оставлять грязную посуду, разбросанные вещи и т.п.	3,52	4,58	10,94*	В нашей семье иногда оставляют немытую посуду или разбросанные вещи и т.п.
30. Если мне необходима помощь или совет, я могу рассчитывать на «своих» (людей разделяющих мои убеждения или взгляды).	3,74	4,08	9,72*	Если мне необходима помощь или совет, я рассчитываю только на себя
31. Я обычно не могу отказать в помощи «своим».	4,26	4,11	11,66*	Мне нетрудно сказать «нет» своим (людям, разделяющим мои взгляды, убеждения, веру).
32. Принимая решения, я стараюсь заботиться об их влиянии на людей своего круга.	3,77	4,36	11,36*	Мне все равно, как повлияют мои решения на других людей. Даже из моего круга.

* $p < 0,05$

** $p < 0,01$

¹⁾Усредненные значения пятибалльных оценок двух стимульных объектов по шкалам. Масштаб шкалы — от 1 до 5 (середина — 3). Высокий балл 5 соответствует левому полюсу шкалы.

Таблица дает основание утверждать о наличии особенностей в позициях старообрядческой молодежи, что, на наш взгляд, важно использовать на перспективу.

В рассматриваемой нами совокупности взаимоотношений «большинство — меньшинство» старообрядцы как специфическая часть носителей русского менталитета выполняют своеобразную роль. С одной стороны, они не инноваторы, поскольку несли (и несут) в общество немало древнерусских, во многом забытых традиций. С другой стороны, сохраненные старообрядцами отдельные обычаи, ценности, атрибуты экономической культуры оказались востребованными и значимыми в условиях рыночных реформ, коснувшихся России. И эта «двусторонность» демонстрирует, насколько сложными могут быть культурологические и социально-психологические аспекты динамики традиций и инноваций.

Опыт старообрядчества учит понимать некоторые особенности влияния меньшинства — изгоя на «победившее» большинство, а также и возможные последствия непродуманных и неподготовленных инноваций. Рассмотрим подтвержденную судьбой старообрядчества в течение ряда веков историческую правоту естественного хода социальных отношений.

Признание окружающими чистоты нравов и социально-экономических норм хозяйствования, бытия и отношения к природе «раскольнических» меньшинств, становление старообрядческих сообществ референтными группами для представителей других слоев и кланов; понимание их исторической правоты. Сюда же можно отнести утверждение «меньшинством» своего права следовать ценностям и установлениям предков, защищать свои идеалы и божества.

Отрицание насильственного (авторитарного, директивного) и неожиданного для большинства внедрения чего-то доселе нового и непонятного. В свете таких позиций становится очевидной неадекватность и категоричность деклараций осуждения и призывов о необходимости обязательного вытеснения старых традиций, непризнание возможностей сосуществования новых веяний в условиях конкуренции с ними.

Неизбежность гонений на лидеров и ярких представителей традиционных взглядов и верований, физическое и моральное воздействие на протестующих и сопротивляющихся, вплоть до террора. При этом нередко проявляется устранение с пути «нового» особо критически настроенных личностей и даже социальных групп.

Закономерность фактов конформистского подчинения большинства народа порою чуждым моделям веры, мышления и поведения из-за нежелания вступать в конфликты с представителями власти и религиозно-идеологическими институтами.

Таким образом, на примере старообрядчества мы можем уверенно выделить наглядные процедуры специфического взаимодействия традиции и инноваций, и механизмы таких воздействий нуждаются в изучении и обоснованном внедрении.

ЛИТЕРАТУРА

Антонов А.В. (1989). Старообрядчество и новое мышление / На пути к свободе совести. М.: Прогресс.

Болонев Ф.Ф. (1992). Семейские: Историко-этнографические очерки / Улан-Удэ: Бурят.кн.изд-во. 224.

Болонев Ф.Ф. (2001). Старообрядцы Алтая и Забайкалья: опыт сравнительной характеристики. Барнаул: Изд-во БЮИ. 51.

Историко-экономические исследования: История старообрядческой экономики. 2010. Т. 11. № 2. 181.

Карнышев А.Д. и Помуран Н.Н. (2004). Этнопсихология старообрядчества. Иркутск: ИГЭА.

Карнышев А.Д. (2010). Экономическая психология. Старообрядчество как пример сочетания традиций и инноваций // *Историко-экономические исследования*. № 2. 61–78.

Михайлова Н. (1998). Церковь и раскол XVII века // *Благодатный огонь: Православный журнал*. № 2. 3–24.

Настольный энциклопедический словарь: В 8 т. М.: Тов-во «А. Гарант и К°». 1899–1900 гг.

Старообрядчество: история и современность, местные традиции, русские и зарубежные связи: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (31 мая–1 июня 2007 г., г. Улан-Удэ). Улан-Удэ: Изд-во БГУ, 2007. 520.

ИЗУЧЕНИЕ ДОИНДУСТРИАЛЬНОГО И ИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВ МЕТОДАМИ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ¹

СКОРОБОГАТОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
СПб филиал Национального исследовательского университета —
Высшая школа экономики,
e-mail: skorobogat@mail.ru

Статья содержит анализ классических и неоклассических предпосылок относительно значения естественной и институциональной сред в определении сравнительного благосостояния обществ. Рассматриваются различия между индустриальным и доиндустриальными обществами в плане определяющих их характер естественных и институциональных условий.

Ключевые слова: неоклассическая экономика; классическая политическая экономия; индустриальное общество; доиндустриальное общество; мальтузианский кризис; естественная среда; институциональная среда; модель Солоу-Свэна; теория ренты Рикардо; стационарное состояние; гипотеза рациональности; пищевой режим.

The paper analyzes the classical and neoclassical assumptions concerning the effect of the natural and the institutional environments on the comparative welfare of various countries. The distinction is considered between the preindustrial and industrial societies as to their natural and institutional conditions.

Keywords: neoclassical economics; classical political economy; industrial society; pre-industrial society; Malthusian crisis; natural environment; institutional environment; Solow-Swan model; the rent theory of Ricardo; steady state; the rationality hypothesis; feeding regime.

Коды классификатора JEL: B13, B52, D60.

Расширение предметной области неоклассической теории, которое стало обозначаться в послевоенное время как экономический империализм, способствовало выработке особой трактовки междисциплинарной проблематики на стыке экономической и исторической наук. Согласно этой трактовке, историко-экономические исследования не ограничиваются хозяйством, а включают все сферы общественной жизни; их отличает лишь метод — гипотеза рациональности.

Согласно традиционному пониманию этой гипотезы, поведение типичного деятеля в истории определяется мотивом личной выгоды и накладываемыми на него правовыми ограничениями. Последние выступают в виде рыночной экономики, ориентирующей эгоистическое поведение на получение выгоды посредством конкуренции в предоставлении обществу полезных услуг. Это допущение относительно действий рационального индивида, вероятно, и предопределило те хронологические и пространственные рамки, которыми неоклассическая теория стала ограничивать себя в своих

¹ Автор благодарен анонимному рецензенту за сделанные замечания, которые по возможности были учтены в итоговом варианте статьи.

исторических исследованиях: последние в своей подавляющей части относятся к индустриальному миру.

Разница между индустриальным и доиндустриальным обществами в плане их политико-экономических структур и теоретических предпосылок их изучения отмечалась многими выдающимися мыслителями среди как экономистов, так и социологов и историков. В рамках субстантивизма эта разница рассматривалась как основание для отказа от экономической науки в исторических исследованиях (*Buchholz* 1988, 390–391).

Возможен и более умеренный подход. Он предполагал бы, что для изучения доиндустриальных обществ экономическая теория может быть использована лишь при условии ее отказа от ряда допущений, не затрагивающих ее жесткое ядро — основную суть неоклассического метода. Требуется допустить вариативность правовых рамок от тех, которые допускаются неоклассической теорией, до полного их отсутствия. Это открыло бы возможность анализа рационального поведения, ориентированного не только на созидание, но и на распределение или перераспределение с использованием силового, а не экономического потенциала.

Такое нетрадиционное понимание традиционной для экономической теории предпосылки рациональности могло бы стать тем общим знаменателем, который позволил бы выработать синтетическую экономическую методологию истории. Если узкое понимание принципа рациональности в неоклассической теории ограничивает возможности применения экономической теории индустриальной цивилизацией, то принцип рациональности, понимаемый в широком смысле, позволяет анализировать типичное для доиндустриального мира формирование правовых рамок, ограничивающих рациональную деятельность в зависимости от сравнительного силового потенциала участников «общественного договора». Такие исторические правовые рамки обеспечивают не только увеличение доходов общества, но и их распределение, благоприятное для обладателей наибольших силовых ресурсов.

Принцип рациональности в широком смысле мог бы послужить основой анализа как реализации сравнительных преимуществ в результате экономической конкуренции, на которой делает акцент неоклассическая теория, так и реализации силового потенциала. Это сделало бы возможным экономический анализ таких явлений истории, как иерархический характер общественных отношений, зависимость обществ от территориального расположения и опосредованность их институтов занимаемым ими местом в иерархии обществ и, соответственно, в разделении труда и распределении доходов.

РОЛЬ ЕСТЕСТВЕННОЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕД В НЕОКЛАССИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Важными предпосылками для изучения до- и индустриального обществ являются допущения относительно естественной и институциональной сред, в которые они помещаются в теоретических моделях. Концептуальный аппарат предшественников неоклассической теории — классиков XVIII–XIX вв. — содержал, в частности, допущение относительно роли естественной среды. В качестве такового выступал закон убывающего плодородия почвы, позволяющий учесть разницу в возможностях, протекающую из различий территории. Предполагалось, что земля, будучи неоднородной по плодородию, может быть соответствующим образом ранжирована, и тогда занимающие лучшие участки будут получать ренту, т. е. чистый выигрыш от преимуществ занимаемого участка. Хотя неравенство возможностей, задаваемых территорией,

понималось так узко — увязывалось исключительно с условиями земледелия, — этого, вкупе с железным законом заработной платы и теорией ренты Д. Рикардо, оказалось достаточно для построения модели исторического развития.

Согласно последней, ход экономической истории определяется степенью сельскохозяйственного освоения земли. При наличии некоего запаса земли сохраняется возможность расширения производства и связанной с этим чистой прибыли. Это доставляет трудовому населению излишек сверх минимума средств существования, который они, в согласии с железным законом, расходуют на увеличение своих семей, вызывая этим рост населения и, тем самым, усиление давления на ресурсную базу. По мере истощения земельных ресурсов будут исчерпываться возможности экономического роста и будет приближаться «стационарное состояние» — состояние экономики, исключающее дальнейший рост (Блауг 1994, 82).

Как на наступление стационарного состояния влияет неравенство в распределении ограниченных земельных ресурсов? Поскольку это неравенство связано с неоднородностью занимаемых разными экономическими агентами участков земли в плане их плодородия, на этот вопрос можно ответить, рассуждая от противного, т. е. допустив однородность земельных участков. Чисто теоретически имеющиеся земельные ресурсы могли бы быть распределены равномерно среди населения в случае их полной однородности по плодородию. Тогда рост населения, вызывая последовательное расширение распахки, не сопровождался бы убыванием плодородия и соответствующего падения нормы прибыли, если отвлечься от возможности дополнительных вложений в уже используемые участки.

Первый результат состоял бы в том, что стационарное состояние наступило бы не постепенно, через падающую норму прибыли, а внезапно, когда по причине отсутствия возможностей расширения производства, вызванного полным использованием земли, прибыль разом опустилась бы до нулевого уровня. Второй, связанный с этим, результат заключался бы в исчезновении такого явления как рента.

Согласно Рикардо, последняя возникает благодаря преимуществам в условиях производства, задаваемых разницей в плодородии различных участков. Рента, будучи результатом не вклада в производственный процесс, а перераспределения дохода от капиталистов к ее получателям, оказывается дополнительным фактором, подавляющим стимулы к инвестированию. Иными словами, *неоднородность ограниченной ресурсной базы вызывает к жизни праздный класс, содержание которого увеличивает давление на нее*. Таким образом, стационарное состояние приближается за счет получения частью общества ренты, поскольку последняя усугубляет последствия ограниченности земли, добавляя издержки содержания праздного класса.

В своем дальнейшем развитии экономическая теория в лице представителей неоклассической школы отказалась от допущения об убывающем плодородии, хотя и во многом унаследовала от классической школы предпосылки относительно институциональной среды. В конечном счете, те рамки, которые неоклассическая теория стала накладывать на действия рационального индивида в истории, стали сводиться к допущениям относительно сред, в которые помещается социально-экономическая деятельность. Имеются в виду допущения о:

- ❖ совершенстве и однородности естественной среды;
- ❖ совершенстве и однородности институциональной среды.

Первое допущение сводится к постоянной отдаче от естественной среды, означающее, что рост населения не влияет на удельные издержки жизнеобеспечения человека, исключая тем самым негативное влияние природных факторов и неравенство возможностей, задаваемых территориями. Это допущение о *нейтральности террито-*

рии для экономики, фактически представляет мир таким, как если бы вся земля была совершенно одинакова в плане выгоды ведения хозяйства и существовала в бесконечном количестве.

Однородность естественной среды явилась частным случаем неоклассической предпосылки об однородности всех используемых факторов производства. Если в ней и принимается похожее допущение об убывающей предельной производительности, оно основывается не на разнородности различных единиц факторов, а на их оптимальной комбинации, предполагающей зависимость отдачи от фактора производства от его соотношения с используемыми объемами других факторов. Признание однородности всех факторов производства, в частности производственных условий, задаваемых естественной средой, стало основой допущения о равенстве возможностей, так что различие в занимаемой территории, как и в любом другом имеющемся факторе производства, не может выступать в качестве источника особых преимуществ.

Другие два допущения, вытекающие из предпосылки об однородности естественной среды, — постоянный эффект масштаба и постоянная отдача от приобретения и приложения знаний. Влияние природы как естественной среды для приложения как факторов производства, так и совершенствующихся технологий, полностью устраняется за счет признания однородности всех ее единиц, вступающих в соприкосновение с используемыми в сочетании с ними факторами производства и технологиями, и, тем самым, их нейтральности.

Совершенство институциональной среды выражается в полноте спецификации и защиты прав собственности и нулевых (незначительных) транзакционных издержках. Это означает совершенное координирующее и стимулирующее действие относительных цен. Последние содержат информацию о том, что делать, и побуждают действовать в указываемых направлениях, апеллируя к мотиву максимизации полезности. Но здесь речь идет не просто об эффективном функционировании рыночного механизма, а, в более широком смысле, о равенстве частных и социальных выгод (издержек) во всех сферах человеческой деятельности. Всякое действие индивида приносит ему вознаграждение, целиком соответствующее его социальному эффекту, является ли этот эффект полезным, вредным или нейтральным.

Скажем, равенство частных и социальных выгод рождения детей предполагает, что вся полнота выгод от этого достается родителям, обеспечивая этим общественно-рациональный выбор в этой сфере. Точно так же и равенство частных и социальных издержек рождения детей, приводя к тому, что вся полнота издержек рождения детей ложится на родителей, должно полностью исключить такое явление, как мальтузианские кризисы. Ведь социальные издержки произведения на свет потомства, связанные с перенаселенностью и вытекающим отсюда давлением на ресурсную базу, распространением эпидемий и нарушением социального баланса, полностью учитываются будущими родителями, так что всякое их решение о рождении ребенка будет приносить обществу неотрицательный чистый выигрыш.

Другой пример — равенство частных и социальных выгод инновационной деятельности, которое в силу той же логики с необходимостью должно привести к полной реализации творческого потенциала каждого индивида на благо общества. В результате всякое конструктивное решение, которое может быть найдено и с пользой внедрено, будет во время обнаружено и реализовано.

Общество, характеризующееся равенством частных и социальных издержек, будет соответствовать эволюционной концепции А. Алчиана, предполагающей естественный отбор в реализации конструктивных возможностей индивидов, социальных групп и институтов (Alchian 1950). Чтобы выйти на сцену общественной жизни, требуется

победить в конкурентной борьбе. Сама же эта победа с необходимостью указывает на победившую альтернативу как оптимальную для общества, независимо от того, сознает ли это ее носитель.

Еще одним важным следствием этого допущения является неотрицательная отдача от сбережений. Хорошо установленные и защищенные права собственности гарантируют сохранность сбережений, а низкие издержки заключения и реализации контрактов должны обеспечить легкость превращения сбережений в надежные долговые обязательства или участие в капитале.

Таков смысл допущения о совершенстве институциональной среды. Однородность же институциональной среды означает, что индивиды и коллективы действуют в одинаковых институциональных условиях, а именно могут рассчитывать на одинаковую определенность и защищенность прав собственности и одинаковые организационные возможности.

ВЛИЯНИЕ ДОПУЩЕНИЙ ОБ ОДНОРОДНОСТИ СРЕД НА АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

На основе этих допущений была построена модель Солоу-Свэна, ставшая краеугольным камнем неоклассической теории роста (*Acemoglu 2009*). Согласно общей логике неоклассического подхода, положенной в основу этой модели, отправной точкой анализа экономического поведения и развития является проблема редкости, т.е. ограниченности ресурсов, необходимых для удовлетворения человеческих потребностей. Она вызывает необходимость рационального выбора при использовании ограниченных ресурсов с целью выжать из них максимальное удовлетворение. Рациональный выбор, помимо всего прочего, предполагает предпочтение большего количества благ меньшему. Отсюда необходимость использования части производимых благ для увеличения производственных возможностей. Стремление человека к увеличению потребления предполагает постоянное расширение капитального запаса, которое, в свою очередь, требует образования сбережений.

Расширение капитального запаса в модели Солоу-Свэна выступает основным источником роста. Поскольку капитал приносит максимальную отдачу при его использовании в определенной (оптимальной) пропорции с количеством труда, т.е. при условии оптимальной фондовооруженности, то именно последней задаются пределы расширения капитального запаса. Иными словами, стимулом для инвестиций является относительная редкость капитала, выражаемая значением фондовооруженности ниже оптимального уровня. Устойчивый рост возможен лишь при условии поддержания оптимальной фондовооруженности. Соответственно, если в начальных условиях фондовооруженность является оптимальной, рост возможен при условии действия факторов, снижающих фондовооруженность, — роста населения и технического прогресса, где первый увеличивает редкость капитала, а последний смещает график его отдачи вверх.

Рост населения и технический прогресс могут действовать либо по отдельности, либо в определенной комбинации. Действие отдельно взятого роста населения будет приводить к чисто экстенсивному росту ВВП, при котором дополнительные потребительские и инвестиционные блага будут распределяться среди дополнительного населения, оставляя фондовооруженность и душевой доход неизменными. И то, и другое будет расти при условии действия второго из указанных факторов, стимулирующих инвестиции, — прогресса технологий. Инновация имеет смысл, если отдача от нее превышает отдачу от создания дополнительной единицы известного капитала.

При той же фондовооруженности коммерчески целесообразные инновации приводят к повышению отдачи от капитала, обеспечивая его прибыльное увеличение при заданной численности населения, что, в свою очередь, будет иметь результатом интенсивный рост, предполагающий увеличение фондовооруженности и душевого дохода.

Инвестиции, помимо роста населения и технического прогресса, обеспечивающих стимулы к ним через повышение отдачи от капитала, зависят также от наличия финансовых источников, возникающих благодаря образованию сбережений. В модели Солоу-Свэна предполагается, что доля сберегаемого дохода всегда достаточна, чтобы обеспечить расширение капитального запаса, соответствующего устойчивому росту. В развитой на основе модели Солоу-Свэна неоклассической модели роста уделяется внимание стимулам домашних хозяйств к накоплению сбережений, связанным с рациональными соображениями относительно ставки процента и межвременных предпочтений. Однако конечный результат остается прежним, а именно, предполагается, что рационально обусловленный выбор доли сберегаемого дохода целиком соответствует темпу расширения капитального запаса, обеспечивающего устойчивый рост.

Итак, *сбережения, рост населения и технический прогресс* выступают в неоклассической модели как основные факторы расширения капитального запаса и, тем самым, экономического роста. Совершенство институциональной среды означает наличие достаточных стимулов к сбережениям и инновациям, а однородность естественной среды — равенство возможностей и потенциально бесконечную ресурсную базу. Все это означает безграничные возможности как интенсивного, так и экстенсивного роста.

НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИСТОРИЧЕСКИЕ РЕАЛИИ

Как уже указывалось, неоклассическая теория стала теорией именно современной индустриальной цивилизации, важнейшим отличием которой от всех других прошлых или современных цивилизаций является длительный и интенсивный экономический рост (*Acemoglu* 2009, 863; *North* 1981, 158–160). Если воспользоваться выражением Броделя, экономический рост в Западном мире возник «лишь вчера» — на рубеже XVIII–XIX вв., — тогда как вся остальная история человеческой цивилизации прошла в условиях нулевого экономического роста. В те редкие периоды доиндустриальной истории, когда некоторое увеличение объемов производства все-таки наблюдалось, оно имело сугубо экстенсивный характер и обычно уничтожалось в последующие периоды экономического упадка.

Неспособность доиндустриальных экономик к длительному росту проистекала из того, что естественная и институциональная среды, в которые они были помещены, обычно не обладали теми замечательными свойствами, которые им приписывает неоклассическая теория при описании индустриальной экономики. Естественная среда не только предполагала убывающую отдачу, но зачастую была единственным фактором, определявшим сравнительное благосостояние обществ. Изначальное неравенство возможностей, задаваемых неоднородной естественной средой, как правило, не преодолевалось ни технологическими усовершенствованиями, ни разделением труда в соответствии со сравнительными преимуществами сторон, оставляя завоевание или грабеж единственными способами улучшения материального положения.

Подобным образом и институциональная среда характеризовалась преобладанием размытых и плохо защищенных прав собственности и связанных с этим крайне высоких транзакционных издержек. Типичными атрибутами такой институциональной среды были свободный доступ к редким ресурсам или же коммунальная собственность,

а также частный характер ее защиты и, соответственно, крайне высокие издержки этой защиты. Будучи несовершенной, институциональная среда была еще и неоднородно распределена между индивидами и коллективами, предоставляя ее блага в зависимости от места коллектива или индивида в той или иной иерархии.

Информативные сигналы и производительные стимулы, создаваемые несовершенной и неоднородной институциональной средой, обычно были достаточны для производства лишь немногим более минимума средств существования. Инвестиции как способ употребления излишков лишь недавно пришли на смену дотоле господствовавшим проеданию и тазаврации. В доиндустриальном же обществе излишки сверх минимума если и возникали, то были связаны не столько с систематическим прогрессом в хозяйстве, сколько с превратностями климата и урожайности или с успешными грабежами. При этом употреблялись эти излишки не на расширение производства, а на избыточное потребление или образование сокровищ.

Те факторы, которые являются безусловно необходимыми для долговременного роста, — сбережения и инновации — не могли проявляться на систематической основе по причине отсутствия стимулов для них, вызванного размытостью/незащищенностью прав собственности. Поскольку основой для присвоения и потребления редких благ по большей части было право силы, какие-то созидательные стимулы могли быть лишь у слабых и бедных, не имевших сил, чтобы забрать чужое.

Перспектива грабежа как угроза для слабых и как шанс для сильных должны были одинаково ориентировать и тех, и других на непроизводительное употребление излишков. У первых отказ от сбережения излишков в пользу их проедания проистекал из слабой надежды на их сохранение, а у последних — из того, что основой их процветания были инвестиции в увеличение не экономического, а силового потенциала. Что же касается инноваций, то они были отданы на откуп энтузиазму, как правило, не имея под собой никакой коммерческой основы (Finley 1965).

Указанные институциональные несовершенства предполагают *слабую обратную связь между общественно-рациональным выбором в использовании ресурсов и получаемой отдачей*. Это выражается в огромной разнице между частными и социальными выгодами (издержками), которые не позволяют реализоваться естественному отбору в реализации конструктивных возможностей. Естественный отбор в данном случае если и делал кого-то победителем, это был лучший в реализации не созидательных способностей, а хищнических наклонностей. В частности, разница в индивидуальной эффективности не воплощалась в соответственно различающемся вознаграждении, поскольку основная часть результатов труда, будь то эффективного или неэффективного, у слабого труженика отбиралась сильным².

Естественный отбор в хищничестве, а не в конструктивной деятельности реализовывался в конкуренции как между индивидами и группами внутри обществ, так и между обществами. Внутри обществ преимущество сильного воплощалось в типичной в истории социальной структуре, в которой обладателями высоких статусов становятся военные, чиновники или политики, но почти никогда — земледельцы, купцы или ремесленники³. Примеры, иллюстрирующие эту повторяемость в истории, включают

² Разумеется, что такая эксплуатация возможна лишь при условии производства тружеником прибавочного продукта. Если господствует присваивающее хозяйство и труд каждого едва обеспечивает ему необходимый продукт, развитие силового потенциала в описанном выше смысле не имеет смысла, поскольку отбирать будет нечего. Таким образом, инвестиции в приобретение силового ресурса приносят отдачу в зависимости от прогресса технологии в хозяйственной сфере, который делает потенциально прибыльной деятельность, связанную не только с производством, но и с перераспределением, т. е. как экономические инвестиции, так и инвестиции в приобретение силы осуществляются ради «насыщения желудка» (Энгельс 1961, 164).

³ См. например, обзор итогов «эпохи сабли» в (Нефедов 2008, 480–482).

в себя общественные слои, которые, будучи лишенными полноценных гражданских прав, специализировались на торговле, ремеслах или земледелии как на занятиях, считавшихся непрестижными среди обладателей более высоких статусов. К таким слоям можно отнести метеков в Афинах, евреев и мавров в Испании, армян в Османской империи (*Бродель* 2006, 141–146).

В обществах, где не было такой выраженной специализации национальных или религиозных меньшинств, земледельцы, даже будучи формально гражданами, обычно находились в низу социальной лестницы. Это будет справедливо в отношении и Римского полиса, по меньшей мере со времени упразднения царской власти (*Моммсен* 1887, т. I, 265–282, 842; т. II, 74; *Rostovtzeff* 1928, 107), всех «гидравлических обществ» (*Wittfogel* 1957, 126, 288, 296–300), и феодальных обществ Европы, а также России в течение всех периодов ее истории от киевского до советского (*Кулишер* 2004б, 51, 63–90, 257–302, 415–422; *Берн* 2006, 415, 461). В таких условиях неудивительно, что «крестьяне руководствовались ... принципом минимальных усилий» (*Finley* 1985, 127).

В качестве иллюстрации того, что хозяйством в доиндустриальном мире преимущественно заняты низы, подойдет и общее историческое наблюдение Ф. Броделя о средневековом и современном «капитализме», согласно которому узкая торговая специализация обычно оказывается уделом низов (*Бродель* 2006); и сугубо эксплуататорское отношение государства и элиты к тем, кто был занят хозяйством, как это было выражено М. Ростовцевым в отношении Римской империи, в которой, по словам историка, «отношения между государством и налогоплательщиками были основаны на более или менее организованном грабеже: принудительный труд, принудительные поставки, принудительные займы или дары были в порядке вещей» (*Rostovtzeff* 1926, 505; *Finley* 1985).

Относительно же внешней конкуренции существует множество примеров того, как варвары одерживали верх над обществами, значительно их превосходившими культурой и богатством. К ним можно отнести победы «народов моря» над ханаанскими государствами; римлян — над средиземноморскими культурными обществами; германцев — над Римом; арабских бедуинов — над Византией и Персией; монгол — над Китаем; турок — над Византией, Египтом и Персией; вообще — бесчисленные примеры преимущества кочевых обществ над оседлыми⁴. Таким образом, если учесть, что конкуренция в основном происходила в силовой, а не производительной сфере, неудивительно, что «в традиционном обществе чаще всего в роли фундаментального открытия⁵ выступает новое оружие, которое порождает волну завоеваний» (*Нефедов* 2008, 31).

В силу указанной слабости обратной связи общественные системы обладали низкой адаптивной способностью. Это проявлялось в длительном сохранении сравнительно неэффективных технологий и форм организации в сфере производства.

Кризис того или иного рода обычно является признаком недостаточной способности системы адаптироваться к изменениям. В качестве примера могут служить мальтузианские кризисы — снова и снова возникавшие в доиндустриальном мире социально-демографические катаклизмы, вызванные отсутствием надлежащих институциональных механизмов регулирования рождаемости. Подмеченное Т.Р. Мальтусом возникающее временами несоответствие между численностью населения и локальной ресурсной базой регулярно становилось причиной переселений народов и связанных

⁴ См. (*Нефедов* 2008). Каждая глава этой обширной монографии содержит исторические факты, могущие служить в качестве иллюстрации этого общего принципа.

⁵ «Эффект фундаментальных открытий таков, что они дают народу-первооткрывателю решающее преимущество перед другими народами» (*Нефедов* 2008, 30).

с этим набегов и завоеваний, эпидемий инфекционных заболеваний, голода⁶, нарушений социального равновесия.

Неспособность системы к адаптации к ресурсно-демографическим вызовам была связана с заложенной в ней глубокой разницей между частными и социальными выгодами (издержками) рождения детей. В традиционном обществе количество людей — основной источник сравнительной силы и, тем самым, благосостояния коллектива (North 1981, 84). В принятии решений относительно обзаведения потомством именно эти сугубо частные выгоды принимаются во внимание и не учитываются перекладываемые на более крупные человеческие массы социальные издержки, связанные с созданием предпосылок для мальтузианского кризиса, будь то эпидемия, война или всплеск преступности.

Из несовершенства и неоднородности естественной и институциональной сред развились такие системообразующие для доиндустриального общества признаки, как регулярные мальтузианские кризисы и отсутствие накопления капитала и регулярной инновационной деятельности. Глубокое различие между этими и другими признаками, отличающими доиндустриальное общество от индустриального, и принятие неоклассической теорией признаков последнего в качестве своих базовых допущений, означает, что возможности ее применения ограничиваются историей индустриального общества.

ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ, РЕСУРСНАЯ БАЗА И МАЛЬТУЗИАНСКИЕ КРИЗИСЫ

Для анализа же доиндустриального общества методами экономической теории может быть необходимым ослабление неоклассических допущений относительно естественной и институциональной сред, при сохранении жесткого ядра неоклассического метода — принципа рациональности. Уже отмечавшийся фактор неоднородности естественной среды оказывается тем более значимым, что зачастую является определяющим и для институциональной неоднородности обществ.

Также на неоднородность территории накладывается дополнительный эффект, вызванный проистекающим из этой неоднородности различием возможностей для сообществ и индивидов. Значение имеют не только естественные свойства территории, но и свойства, производные от человеческой деятельности, поскольку человек трансформирует окружающую среду и актуализирует ее ресурсы (Wittfogel 1957, 11). Потому неоднородность территории, кроме чисто пространственного измерения, имеет и измерение временное, и *географически-обусловленное распределение возможностей является одновременно и исторически-обусловленным* (Скоробогатов 2010, 277–278).

На все параметры территории влияет динамика и относительная численность населения, и во многом именно благодаря последним относительные преимущества той или иной территории являются продуктом человеческой истории. В доиндустриальном мире заполнение людьми территории, распределение и рост населения подчинялись иным эмпирическим закономерностям по сравнению с индустриальной эпохой. Подобно экономическому росту, рост населения в доиндустриальную эпоху был весь-

⁶ По Мальтусу, минимум средств существования задает равновесную численность населения, так что превышение равновесного уровня ведет к катастрофам, возвращающим население к равновесию. Р. Фогель развивает эту идею, предполагая множественность таких равновесий, допускающих различную численность населения при одном и том же предложении продовольствия, но с разницей в размере тела и смертности. Это значит, что рост населения при фиксированном предложении продовольствия не обязательно должен сопровождаться катастрофой, а скорее может вызвать уменьшение среднего размера тела и рост смертности. (Fogel 2004, 27)

ма умеренным, будучи подвержен при этом спадам, нередко уничтожавшим плоды предшествующих подъемов; в индустриальную же эпоху рост населения (как и дохода в Западном мире) стал качественно иным по своим темпам.

В соответствии с ростом населения происходило и заполнение территории. Подавляющая часть мирового населения всегда занимала узкую полосу суши, постепенно распolzаясь по ней, «подобно масляному пятну» (*Бродель* 2007, 27). И хотя темп этого распolzания резко увеличился в индустриальную эпоху, едва ли не большая часть суши до сих пор остается неосвоенной. Следовательно, всякое давление населения на ресурсы во все времена, в принципе, могло быть снято колонизацией, поскольку всегда имело сугубо местный характер.

В истории имеется множество примеров того, как катаклизмы, связанные с ростом населения, разрешались колонизацией и эмиграцией. В античные времена финикийская, карфагенская и греческая колонизации была связана с обычной практикой античных полисов решать проблему избыточного населения путем основания колоний в виде новых зависимых полисов. Многочисленные переселения народов будь то в древности, в Средние века или в Новое время также были отражением возраставшего давления на местную ресурсную базу, ослаблявшегося за счет отлива избыточного населения.

Хорошим примером здесь может служить колонизация славянских племен: из Прикарпатья на неосвоенные территории Центральной и Восточной Европы, а из последней, из Приднестровья, — в междуречье Оки-Волги, а позднее еще дальше на восток. Эти последовательные колонизации, согласно В. О. Ключевскому, стали «основным фактом нашей истории» (*Ключевский* 1987, т. I, 49–53) и почти всегда были средством ослабить давление на местную ресурсную базу. Так, когда на древнее местопребывание славян на задунайских территориях стал предъявляться повышенный «спрос» в виде набегов кочевых народов, в особенности после прихода туда авар, славяне стали переселяться на другие, более спокойные территории (*Ключевский* 1987, т. I, 122–124); подобным образом набеги половцев вызывали отлив русского населения из южно-русских областей на северо-восток (*Ключевский* 1987, т. I, 282–294); в современной же истории, в начале XX в., малоземелье в Европейской части России, ставшее важнейшей причиной кризиса 1905–1907 гг., вызвало, пусть и направляемое сверху столыпинскими реформами, крестьянское освоение сибирских территорий.

Также и в истории Запада войны, революции, эпидемии, голод разрешались миграциями и колонизациями. Быстрый рост населения в XI–XIII вв. в Европе, вызвавший удорожание земли и обеднение части элиты, стимулировал движение на восток — сначала на мусульманский, а затем и на славянский, — наиболее долгосрочным последствием которого в конечном счете стала германская колонизация славянских и балтийских территорий (*Бродель* 2007, 69). Позднее рост населения в течение «долгого шестнадцатого века» также разрешался массовыми миграциями (*Wallerstein* 1974, 67, 68, 117). Так, Тридцатилетняя война вкупе со связанными с ней эпидемиями и голодом вызывала переселения из наиболее уязвимых территорий, например из наиболее пострадавшей от войны Германии в Голландию (*Кулишер* 2004а, т. II, 20–21). Нищета во Франции, Англии, Ирландии, становившаяся результатом экономической экспансии, обнищанием и скученностью населения, опять-таки, оказалась основной причиной массовых эмиграций в новый свет (*Кулишер* 2004а, т. II, 462).

Миграция была средством спасения даже в условиях глобальных катастроф, таких как массовые эпидемии, поскольку они имеют переходящий характер и неравномерно распределяются по территории. Например, европейская Черная смерть 1347–1350 гг., как принято считать, пришла с дальнего востока, на котором к тому

времени она уже угасла. При этом в Европе на недалеком расстоянии от опустошаемых эпидемией регионов могли располагаться регионы, которые болезнь обходила стороной. В Италии, особенно пострадавшей от эпидемии, были регионы, вообще не затронутые ею, например, Милан с его окрестностями, который не пострадал от эпидемии, тогда как Флоренция (располагающаяся на расстоянии двух с половиной сотен километров к юго-востоку от Милана) потеряла едва ли не половину своего населения (*Klapisch-Zuber* 2008, 132). И бегство с пораженной территории было распространенным способом спасения. Художественной иллюстрацией этого является «Декамерон» флорентийца Боккаччо, написанный им на вилле близ Флоренции в годы Черной смерти⁷.

Таким образом, *периодически возникавшие мальтузианские кризисы никогда не имели вездесущего характера*, и это будет справедливо даже в отношении мировых катастроф. В подавляющем большинстве мальтузианские кризисы были результатом местного усиления давления на ресурсы при невозможности его ослабить из-за тех или иных преград для перемещения населения. Население, оказывавшееся в зоне локального кризиса, подвергалось разнообразным катаклизмам — голоду, эпидемиям, войнам, смутам и преступлениям, природным бедствиям. Это приводило к уменьшению численности населения на данной территории, но лишь отчасти по причине его гибели, в то время как другой важной причиной уменьшения численности населения было его перемещение на более безопасные территории.

Мальтузианский кризис происходит из-за относительной редкости ресурсов. Голод — от относительного избытка населения на данной территории. Голод содержит в себе призыв к изменениям в отношениях с окружающей средой — можно сократить число ртов, можно расширить используемое пространство, наконец, можно произвести изменения в рационе, т. е. голод — это не непременно претензия к численности населения. Эпидемии наносят удар по большим скоплениям людей, в частности, от них должны страдать города. Но ведь скученность говорит не столько о численности населения, сколько о его распределении, и подверженность эпидемиям — отрицательное последствие скученности, которое люди терпят ради ее потенциально еще более значительных положительных последствий в виде выгод от торговли и разделения труда.

Природные катаклизмы, конечно, можно связать с тем, что люди поселились на плохом месте по причине занятости мест хороших. Природные бедствия, на первый взгляд, отражают тот факт, что люди последовательно занимают худшие земли. Но, как и голод, это можно считать призывом к изменениям отношений между человеком и природой: изменения среды обитания или ее использования — вот ответы на катаклизмы, альтернативные уменьшению численности. Скажем, при систематических засухах, как в российской черноземной полосе, или наводнениях, как когда-то в недавно основанном Санкт-Петербурге, можно строить ирригационные сооружения, плотины, дамбы и т. д.; или же производить необходимые изменения в выборе возделываемых культур либо, шире, специализации в рамках разделения труда на более обширной территории.

Все это говорит о возможности очень широкого спектра соотношений населения и ресурсной базы, на одном конце которого будет располагаться присваивающее хозяйство дикого племени, а на другом — высокотехнологичное хозяйство развитой индустриальной цивилизации. Все возможные соотношения населения и ресурсов до нашего времени сосуществуют, будучи представлены сообществами разного уровня

⁷ Общие наблюдения относительно миграции как распространенной реакции населения на самые разные катаклизмы можно найти в (*Бродель* 2007, 25–26, 45–59).

развития, которые располагаются по планете поясами по соседству друг с другом. Так уже упомянутая узкая полоска цивилизованного мира дополняется поясом мотыжных культур, характеризующихся подсечно-огневым хозяйством в качестве доминирующего технологического уклада и соответствующей этому укладу обширной относительной ресурсной базой. Далее следует пояс дикарей с характерным для них присваивающим хозяйством и еще более обширной ресурсной базой.

Уровень жизни в этих диких или полудиких сообществах нередко выше, чем в обществах цивилизованных (Бродель 2007, 144), из-за чего возникает вопрос о движущих силах, заставляющих подобные сообщества постепенно переходить на более высокий уровень. Ведь такой переход не дает гарантированного повышения уровня жизни. Ответ на этот вопрос заключается в том, что выживание сообщества определяется не только ресурсной базой, но и его способностью отстоять ее от посягательств других сообществ (Скоробогатов 2011, 42). Способность же эта во все времена зависела от численности сообщества. Поэтому, хотя дикие и полудикие племена и пользуются обширной ресурсной базой, их благополучие им не гарантировано по причине их немногочисленности и слабости.

Иными словами, *проблема выживания двуедина: нужно выжить перед лицом природы и перед лицом других сообществ*. Это требует тонкой подстройки численности населения как к миру природы, так и к миру людей, состоящей в том, чтобы не доводить до критического уровня давление на ресурсную базу и, в то же время, сохранять силовой потенциал. При этом по причине уже упомянутой изменчивости исторических характеристик территории, всякое такое равновесие между численностью сообщества и противостоящими ему природой и другими сообществами должно быть временным и регулярно нарушаться в сторону обострения отношения либо с природой, либо с конкурирующими за нее сообществами. По мере смены таких подвижных равновесий сообщество постепенно переходит от низших к высшим формам общественного строя, что выражается в увеличении плотности населения вкупе с (по крайней мере, первоначальной) тенденцией к понижению среднего уровня жизни и увеличением его силового потенциала⁸.

У мальтузианского кризиса, помимо чисто ресурсного есть и социальное измерение. Во многих случаях кризисы возникали не от объективного недостатка ресурсов, а от нарушения равновесия внутри социальных общностей. Мальтузианские кризисы могут быть результатом невозможности для части населения обеспечить себе не только средства существования, но и уровень потребления, соответствующий их статусу. В результате, усиление местного давления на ресурсную базу может приводить к вынужденной утрате статуса привилегированными или же к углублению разрыва между богатыми и бедными, к вертикальным перемещениям внутри социальной иерархии и т.д. (Braudel 1972, 734). Так, социальные катаклизмы могут происходить даже при отсутствии непосредственных угроз жизни человека, исходящих от недостатка средств существования.

Мальтузианский кризис ставит людей перед дилеммой — либо напрячься, либо уменьшиться числом. Вначале, как правило, выбирается последнее, а в долгосрочной перспективе находятся силы и произвести необходимые изменения. Мальтузианские кризисы играли роль периодически срабатывающего спускового клапана для снятия избыточного давления на ресурсы при невозможности для общества сразу же произвести надлежащие изменения в своих отношениях с естественной средой. В доинду-

⁸ Бродель отметил интересное различие в соотношении прогресса и уровня жизни масс в прошлом и в настоящем. В доиндустриальном мире людям жилось легче в условиях спада, а прогресс оплачивался их обнищанием и порабощением. В индустриальную же эпоху рост экономики постепенно стал сопровождаться ростом душевого дохода (Бродель 1992, 83).

стриальном мире именно благодаря мальтузианским кризисам, с одной стороны, вновь и вновь достигалось равновесие между населением и ресурсами, а с другой стороны, рост населения был нулевым или незначительным.

Одной из наиболее неизменных демографических переменных является распределение населения по планете. Бродель указывает на то, что распределение населения остается постоянным на протяжении длительного времени и воспроизводится вместе со всеми изменениями его общей численности; в частности, постулируется приблизительное равенство Китая и Европы. Постоянство распределения населения по планете Бродель объясняет климатическими ритмами, указывая на сохранение пропорций в численности населения между разными странами при глубоких изменениях в общей численности населения. Поскольку те или иные исторические факторы, действующие на численность населения, в истории почти всегда обнаруживались только в отдельных странах, тогда как динамика численности населения обычно имела планетарный охват, то отсюда он делает вывод о том, что это должно объясняться естественными причинами, как климатические ритмы, влияющие на всю планету (Бродель 2007).

Тем не менее, и здесь Новое время и, в особенности, индустриальная эпоха внесла значительные коррективы, затронув при этом, наряду с обществами с самого начала бывшими в авангарде Промышленной революции, медленно развивавшиеся аграрные страны. Население России накануне петровских реформ было невелико даже сравнительно с европейскими странами — Францией, Польшей, Испанией, но к началу Первой мировой войны это соотношение радикально изменилось — ее население стало в несколько раз превышать население любой из европейских стран. В XX же веке соотношение населения России и Европы стало обратно меняться в пользу последней. Еще более заметное изменение произошло в распределении населения между Китаем, с одной стороны, и Россией и остальной Европой, с другой стороны. Так, если накануне Первой мировой войны население Китая превосходило российское население примерно в 2,5 раза, то теперь Китай почти десятикратно превосходит население России⁹. Население Китая выросло и в сравнении с населением всей Европы, которому оно было равно до Промышленной революции и которое теперь оно превосходит не менее чем вдвое. Драматически изменилось и соотношение населения Евразии и Америк после их освоения.

Эти изменения скорее говорят в пользу общественных факторов против естественных, таких как климатические ритмы. Действие последних на население, как уже упоминалось, предполагает сохранение пропорций численности населения между разными территориями. Пропорции же эти, хотя и оставались неизменными на протяжении длительного времени в доиндустриальную эпоху, стали быстро меняться после Промышленной революции.

Здесь проявилась еще одна интересная закономерность: Запад, переживший Промышленную революцию, индустриализацию и связанные с этим быстрые темпы роста, тем не менее, стал меньше сравнительно с азиатскими странами, в большинстве своем до последнего времени остающимися аграрными. Выходит, *такое последствие индустриализации, как рост населения, Запад экспортировал в другие страны, оставив у себя лишь малую его часть*. К этим другим странам можно отнести такие аграрные страны, как Российская империя, пережившая демографический взрыв в XIX–нач. XX вв., и Китай, относительному росту населения которого не помешало то, что индустриализация там по-настоящему началась лишь тридцать лет назад.

⁹ И пусть не в такой степени это глубокое изменение остается в силе, даже если учесть отпавшие территории Российской империи.

Этот феномен объясняется А.Г. Вишневским реализацией «третьей схемы» демографической революции в развивающихся странах, которые «не знали ранних стадий демографического перехода, он начался сразу стремительным скачком от старого типа смертности к новому... Вторая же фаза демографической революции в лучшем случае только начинается, да и то далеко не везде. Поэтому превышение рождаемости над смертностью достигает огромных размеров, а мощность демографического взрыва — небывалой силы» (Вишневский 1976, 166). Таким образом, вызванное индустриализацией изменение пропорций численности населения между Западом и остальным миром может быть объяснено косвенным эффектом индустриализации в виде снижения смертности в сочетании с неравномерным компенсирующим изменением рождаемости. Из-за этого западные страны после корректировки смертности и рождаемости выходят на доиндустриальные темпы естественного прироста населения (без учета иммиграции), тогда как развивающиеся страны без надлежащей корректировки рождаемости до сих пор испытывают бурный рост населения¹⁰.

ПИЩЕВОЙ РЕЖИМ И УСТРОЙСТВО ОБЩЕСТВА

Ключевым фактором распределения населения по территории был и во многом остается пищевой режим. Содержанием пищевого режима является рацион питания и, прежде всего, основной продукт, от наличия которого в наибольшей степени зависит жизнеобеспечение населения. Выбор сообществом пищевого режима влияет на его численность и плотность размещения на территории, поскольку разные отрасли сельского хозяйства и разные культуры различаются своей отдачей в виде калорий и связанной с ними способностью жизнеобеспечения. Так, земледелие позволяет прокормить значительно большее население на данной площади, чем скотоводство, а скотоводство предоставляет здесь большие возможности, чем охота и собирательство. Поэтому экономический прогресс в доиндустриальном мире, выражающийся в переходе от присваивающего хозяйства к производящему, а в рамках последнего — от скотоводства к земледелию¹¹, сопровождается уплотнением населения на данной территории.

В то же время разные земледельческие культуры также различаются своей способностью обеспечивать калориями: рис гораздо эффективнее пшеницы и большинства прочих злаков, хотя и рис неоднороден. Высокой плотностью населения характеризуются «рисовые культуры», главным видом деятельности которых является возделывание поливного риса, тогда как суходольный рис обеспечивает пропитание незначительного кочующего населения. Значительная разница между рисом и пшеницей в количестве калорий на единицу возделываемой пашни позволяет объяснить и распределение населения между Азией и Европой, выбравшей в качестве традиционной земледельческой культуры пшеницу. Еще одним важным отличием Европы от азиатских рисовых культур является широкое развитие животноводства, калорийная отдача ко-

¹⁰ Характеризуя непосредственное влияние Промышленной революции на демографическую динамику в европейских странах на рубеже XVIII–XIX вв., Кулишер указывал, что «быстрое возрастание населения в Европе является последствием сокращения смертности при неизменившейся рождаемости» (Кулишер 2004а, т. II, 462). Позднее же в Европе происходит адаптация рождаемости, завершение которой привело к новому типу воспроизводства населения при низкой рождаемости и смертности. Тем самым, демографический взрыв должен приходиться на переходный период уже снизившейся смертности, но еще не приспособившейся к этому рождаемости. Соответственно, в такой переходный период должен отмечаться и мальтузианский кризис, на который население реагирует опять-таки главным образом миграцией (Кулишер 2004а, т. II, 460–463).

¹¹ Под «переходом» подразумевается не обязательно полный отказ от предшествующей формы хозяйства, а скорее уменьшение его роли относительно последующей формы.

торого ниже любой земледельческой культуры, хотя этот недостаток животноводства частично и может быть оправдан обеспечиваемым им дополнительным источником энергии в виде тяглового скота и удобрения.

Увеличение плотности населения в Европе может быть поставлено в соответствие постепенным изменениям ее пищевого режима. В древности основными источниками пропитания европейских обществ были охота, собирательство, подсечно-огневое хозяйство и скотоводство (Кулишер 2004а, гл. I, II). Последующее хозяйственное развитие в Европе выражалось в увеличении значимости пшеницы. В Новое время Европа переживает продовольственные революции¹², состоявшие в распространении альтернативных основной культур, в частности, кукурузы и картофеля. Если учесть, что последние превосходят пшеницу по калорийной отдаче, этим можно объяснить значительное увеличение плотности европейского населения в Новое время.

Выбор пищевого режима формируется главным образом под влиянием естественных условий наличной территории. Очевидно, что пища (как и одежда, жилище и т. д.) в огромной степени зависят от климата и наличных материалов.

В разных цивилизациях определенная культура или сельскохозяйственная отрасль — пшеница в Европе, рис в Юго-Восточной Азии или скотоводство в азиатских и восточно-европейских степях — имеет тенденцию становиться центральным видом деятельности, определяющим всю хозяйственную деятельность и вместе с ней весь строй общественной жизни. Это является важнейшим отличием доиндустриального мира от современной индустриальной цивилизации, в которой, если такое доминирование какой-либо отрасли и имеет место, обычно в большей степени «разбавляется» другими отраслями и не имеет сельскохозяйственной направленности, как, например, нефтегазовый комплекс в современной России.

Доминирующая сельскохозяйственная отрасль или культура влияет на уровень развития и тип цивилизации. Так, суходольный рис предполагает подсечно-огневое хозяйство, и в этом отношении характерен для полудиких племен. Поливной же рис требует сети каналов и, следовательно, систематической и скоординированной работы большого количества людей, что создает настоятельную необходимость общественной организации. В то же время зависимость всего общества от ирригационной инфраструктуры, создаваемой организованными усилиями всех его членов, способствует доминированию в его организации элементов иерархии в ущерб горизонтальным связям, поскольку командная система более пригодна для мобилизации общества для решения определенной задачи. В этом важное отличие рисовых культур от европейских стран, выбор которыми пшеницы и скотоводства в качестве вспомогательной отрасли, не ставит их хозяйство в зависимость от совместных действий больших масс людей и вытекающей отсюда крупной иерархической организации (Wittfogel 1957, 162–166).

Другим важным отличием Европы является ее сравнительно большая ориентация на развитие, сопровождаемое не ростом населения, а его обогащением и усилением. Мясной рацион позволяет прокормить меньшее население, но зато повышает качество его жизни и наделяет его большей жизненной и воинственной энергией. Во-вторых, меньшая плотность населения в сочетании с развитым скотоводством стимулирует выбор трудосберегающих технологий. В Европе это выразилось в развитии источников энергии и повышения производительности, альтернативных человеческому приводу, таких как скот, ветряные и водяные мельницы, дрова и уголь, а также навоза в качестве удобрений. В Китае неразвитость животноводства и обилие населения приводили к тому, что почти единственным источником энергии и плодородия служил человек (Бродель 2007, 308–309; Burke 1990, 46; Wallerstein 1974, 56–57).

¹² В это же время происходит и «вторая сельскохозяйственная революция», связанная с прогрессом в технологии (Fogel 2004, 21).

Итак, в доиндустриальном мире географически-обусловленный пищевой режим выступал в качестве мощного фактора, объясняющего постоянство в территориальном распределении населения и вместе с ним устойчивые различия общественных устройств. В индустриальную же эпоху сравнительная роль пищевого режима ослабла, что привело к нарушению традиционных соотношений, и теперь различия между странами в плотности населения и их строе перестали обнаруживать прежнее постоянство. Возможное объяснение этих изменений заключается в том, что аграрные страны, ориентированные на экстенсивное развитие получили дополнительный импульс для него благодаря одним лишь контактам с индустриальными странами, так что Промышленная революция вызвала ускорение не только в индустриальном, но и в аграрном мирах. Поскольку же различие ориентации между Западом и Востоком, соответственно, на повышение качества жизни и рост населения, осталось, это ускорение и привело к нарушению пропорции между европейским и азиатским населением.

ДОИНДУСТРИАЛЬНЫЙ И ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ МИРЫ В КЛАССИЧЕСКОЙ И НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИЯХ

Из этого обзора можно увидеть, насколько большое значение имеет естественная среда для формирования общества и его хозяйственной жизни в доиндустриальном мире. Эти факторы значимы и для индустриального мира, и их игнорирование может быть отчасти оправдано лишь способностью этого мира адаптироваться к недостаткам территорий с помощью того или иного рода инноваций. Поэтому несовершенство и неоднородность естественной среды и связанные с этим несовершенство и неоднородность институциональной среды являются важными предпосылками для экономического анализа истории и особенно истории доиндустриальной¹³.

Хотя классическая теория Смита, Рикардо, Мальтуса и Милля и стала первоосновой для современной неоклассической теории, она еще во многом оставалась теорией доиндустриального общества. Целью их научных занятий было открытие объективных законов — законов, никак не связанных с индивидуальными предпочтениями, решениями, рациональностью и т. д. Законы эти целиком и полностью вытекают из условий жизни человека на земле с ее ограниченными пространством и прочими ресурсами.

Например, капитал — не более чем излишек средств существования сверх минимума в масштабах всего общества, накапливаемый вследствие наличия еще неиспользованных пространств, доступных для освоения человеком. Пока мировое население не достигло предельного значения, имеет место этот излишек, аккумулируемый определенным классом — капиталистами — и используемый для целей экстенсивного экономического роста. Как образование капитала, так и его использование для найма дополнительной рабочей силы, по сути, не вытекают из решений отдельных капиталистов: излишек определяется разницей между фактическим и предельным населением, этим же определяется и норма прибыли, побуждающая класс капиталистов делать инвестиции в увеличение человеческого рода. Пока сохраняется излишек, он направляется на размножение человека; когда население достигнет пика, излишка оставаться не будет и не будет роста ни дохода, ни населения. Предложение труда есть просто мировое население, которое увеличивается или сокращается в ответ на изменение количества средств существования, отражающееся в изменениях ставки заработной платы.

Современная теория, как и классическая, постулирует законы спроса и предложения на рынке труда, но объяснение предлагает иное. Население считается заданным

¹³ При этом следует отметить, что описываемый здесь вариант «сложной географической гипотезы» содержит в себе в качестве составляющей и «институциональную гипотезу» (Acemoglu et al. 2001; 2002), поскольку предполагает взаимозависимость между естественной и институциональной средами.

и независимым от экономических условий, поскольку считается, что прокорм гарантирован каждому (*Скоробогатов* 2009, 62–63), а размножение не зависит от излишка средств существования. Если доиндустриальный человек, рассматриваемый классиками, озабочен прежде всего тем, чтобы выжить и оставить потомство, то современный человек, рассматриваемый нынешней теорией, прежде всего озабочен наилучшим употреблением своей жизни — ее продление ему гарантировано, и ему остается только рационально распределить время между работой, доставляющей блага, и досугом, чтобы воспользоваться жизнью наилучшим образом (*Fogel* 2004).

Соответственно, предложение труда растет или сокращается в ответ на рост или падение зарплаты в результате индивидуальных решений, направленных на максимизацию полезности, а не из-за изменения численности населения. Спрос на труд вытекает из индивидуальных рациональных решений уравнивания предельных продуктов труда и ставок зарплаты, а не из задаваемого мировым населением излишка средств существования. Таким образом, для классиков *человеческое поведение жестко детерминировано стремлением к индивидуальному и родовому выживанию, как это имеет место и в мире животных и насекомых, а для современной теории поведение человека определяется его новой социальной природой как потребителя*. В обоих случаях все свойства общества выводятся из этих исходных посылок.

Соответствие классического подхода реалиям доиндустриального мира выразилось в том, что он отразил безусловное доминирование в этом мире аграрного сектора, при котором подавляющая часть населения занята обеспечением пропитания и только очень немногие живут за счет излишка средств существования, создаваемого аграрным сектором; исключительно экстенсивное развитие, когда рост, если и происходит, то только за счет освоения новых земель; и, наконец, то, что по причине очень медленных темпов, рост перекрывается ростом населения, вызывая мальтузианские кризисы.

В индустриальном мире сельское, как и прочее, хозяйство приобрело интенсивный характер, что породило быстрый экономический рост, опережающий рост населения. Теперь излишек стал образовываться во все увеличивающемся масштабе, что, обеспечив гарантированное пропитание, превратило человека в потребителя.

Переход от классической к неоклассической теории, фактически, стал отражением перехода от доиндустриального общества к индустриальному в том отношении, что предпосылки классического анализа соответствовали отчасти ушедшему в прошлое доиндустриальному миру, отчасти наступавшему индустриальному. Основными индустриальными предпосылками классической теории стали предположения о всеобщем разделении труда и накоплении капитала — в доиндустриальном мире явлений, охватывающих лишь незначительную часть населения. Важнейшей же доиндустриальной предпосылкой стало наделение экономического роста двумя такими свойствами, как *экстенсивный характер и его ориентированность на рост населения*, где первое свойство относится к источникам роста, а второе — к его конечным результатам. В частности, предполагалось, что рост в основном происходит за счет вовлечения в оборот дополнительных ресурсов и, что гораздо важнее, *его плоды целиком расходуются на дополнительное население*.

Индустриальная история Запада отчасти оправдала эти предположения: его развитие в огромной степени зависело от возрастающего потребления ресурсов, откуда острая борьба за колониальные владения, а рост дохода сопровождался демографическим взрывом. Тем не менее, в этот период индустриальный мир приобрел такое нехарактерное для предшествующих эпох свойство, как устойчивый рост душевого дохода, означающий, что доход систематически рос опережающими темпами сравнительно с

ростом населения. Это стало важнейшим источником интенсификации развития. Ведь если хотя бы часть добавочного дохода не тратится на дополнительное население, она должна использоваться на повышение качества жизни. Рост же, ориентированный не только на увеличение населения, но и на улучшение его жизни, должен способствовать уменьшению удельного веса добывающих отраслей включая сельское хозяйство в пользу обрабатывающих отраслей и услуг.

Последние, по А. Маршаллу, в отличие от первых характеризуются постоянной отдачей от масштаба. Применительно к обсуждаемой здесь теме мысль Маршалла можно обобщить в том отношении, что отрасли, в зависимости от того, обслуживают ли они рост населения или рост качества жизни, различаются ресурсоемкостью. Следовательно, чем в большей степени рост ориентирован на повышение качества жизни, тем меньшие требования он предъявляет к ресурсам и, следовательно, тем больше возможностей он создает для интенсификации.

Тем самым, не оправдавшийся в Западном мире прогноз Рикардо о наступлении стационарного состояния указывает на *возможность двух типов экономического роста, один из которых ориентирован на рост населения, а другой — на повышение качества жизни*. Это проливает дополнительный свет на характер современной индустриальной цивилизации, состоящий в том, что ей удалось развитие в соответствии со вторым из указанных типов роста.

Эти наблюдения относительно взаимосвязи между историей общества и историей экономической науки позволяют предположить, что для надлежащего экономического анализа прошлого может быть полезным изучение не только фактов, но и идей прошлого. И это естественно, поскольку теория, вольно или невольно подстраиваясь под современные ей реалии, обычно приобретает склонность распространять свои исторически обусловленные достижения на все предшествующие эпохи. Поэтому прогресс в изучении истории методами экономической науки может потребовать соответствующей модификации ее метода в направлении смягчения или замены ее допущений, аналитическая ценность которых ограничивается лишь современной эпохой.

РАСКРЕПОЩЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Наложенные на себя неоклассической теорией жесткие методологические ограничения позволили ей выработать строгую схему функционирования идеального рыночного хозяйства. Эта схема обеспечивает надлежащую основу для анализа реальной индустриальной экономики, несовершенства и изъяны которой могут рассматриваться как отклонения от теоретического идеала. Однако применение экономической теории для изучения общества в нерыночных сферах жизни, в том числе на доиндустриальной стадии, требует от нее определенного раскрепощения.

Один из элементов такого раскрепощения сводится к допущению о неоднородности естественной среды и может быть связан с возрождением традиций классической школы. Другой же элемент предполагает допущение о неоднородности институциональной среды у разных обществ. Этот второй элемент, в частности, стал выражаться в широком применении дилеммы заключенных для экономического анализа социальных процессов.

Ее основное положение заключается в том, что индивидуальная рациональность часто может находиться в противоречии с общественной рациональностью. Это революционная идея для экономической науки, если учесть, что на протяжении почти двух столетий после «Богатства народов» А. Смита господствовал взгляд, согласно которому наилучших результатов посредством действия невидимой руки общество достигает тогда, когда его типичным представителем является «экономический человек». Смит

учитывал координирующую роль государства и прав собственности, но развитый на основе его идей подход, в конечном счете, стал помещать экономического человека исключительно в институциональные рамки рыночной экономики, направляющей эгоистическую энергию в русло общественного интереса.

Экономическая теория дилеммы заключенных позволяет использовать принцип рациональности для объяснения не только богатства народов, но и их бедности (Olson 1996; 2000). Индивидуальная рациональность приводит к общественно-полезным результатам только при наличии институциональных рамок, задающих ей нужное для этого направление. Описанные выше предпосылки неоклассической теории, по существу, и сводятся к допущению о том, что таковые всегда имеются и принимают форму рыночной экономики. Необходимое же для анализа всех сфер общественной жизни ослабление этого допущения позволяет посмотреть, как будет вести себя экономический человек в других институциональных контекстах или вовсе без такового.

Такому раскрепощению во многом способствует универсализации экономической науки, открывая возможность такой экономико-исторической дисциплины, как экономика истории, вместо экономической истории. Экономика истории предполагает последовательное применение принципа рациональности при изучении любых механизмов координации и стимулирования, а не только рыночной системы относительных цен, и всех сфер общественной жизни, а не только хозяйства, в их историческом развитии. В соответствии со сформулированным Г. Беккером принципом экономика истории, как и полагается универсальной общественной науке, будет отличаться не предметом, поскольку все, что составляет содержание истории, может быть ею рассмотрено, а только подходом.



Рис. Стандартная и раскрепощенная формы неоклассической теории

Вероятно, наиболее известным примером теории, которую можно отнести к экономике истории, является теория Д. Норта и его разнообразных соавторов (North 1981; 2005; North et al. 2009). Подобно Смиту, он ставит вопрос о том, что лежит в основе различий в темпах роста и душевого дохода между странами и эпохами? Наиболее выдающимся примером таких различий является разница между современной индустриальной и доиндустриальной цивилизациями, проявляющаяся, как уже упоминалось, в наличии у первых, в отличие от последних, системного признака в виде быстрого экономического роста. При более широком взгляде, разница в благосостоянии проявляется как во времени, так и в пространстве при сравнении успешных индустриальных (или постиндустриальных) с менее успешными индустриальными странами; индустриальных и доиндустриальных стран; или же античной цивилизации, обнаруживавшей способность к экстенсивному росту, со многими другими цивилизациями Древнего мира и последующего Средневековья, обладавшими такой способностью в меньшей степени или не обладавшими ею вовсе.

Для ответа на поставленный вопрос Норт рассматривает различные стороны общественной жизни в историческом развитии, используя для их анализа принцип рациональности. В качестве отправной точки принимается схема Смита. Согласно этой схеме, «богатство народов» определяется глубиной разделения труда. Последняя за-

висит от размеров рынка, которые можно количественно определить как долю производственных и потребительских благ, которые в среднем приобретают на рынке, а не посредством собственного производства. Эта доля определяется сравнительными выгодами от торговли, которые Смит связывает с работой ценовой системы. Тем самым Смит стал родоначальником неоклассического подхода, увязывающего экономическое благосостояние единственно с рынком. На вопрос, вынесенный в заголовок его книги, он отвечает, что в основе богатства народов лежит реализация выгод от торговли и связанной с ней специализации¹⁴.

Норт развивает эту мысль, принимая эффективность институциональных рамок для функционирования рынка и, в частности, спецификацию и защиту прав собственности как переменную величину. Эффективность институциональной структуры определяется качеством оказываемых ею услуг координации и стимулирования; ее следует оценивать по создаваемым ею информационным сигналам и стимулам для экономических агентов. Сигналы должны давать правильную ориентацию в том, что следует делать в рамках общественного разделения труда, а стимулы — поощрять производительную деятельность либо лишать вознаграждения или наказывать тех, кто занят делом, бесполезным или вредным для общества. Экономические последствия выполнения институтами своих функций состоят в том или ином функционировании экономики, которое оценивается по эффективности размещения ресурсов. О последней же судят по таким параметрам, как экономический рост, душевой доход и его распределение в обществе. Выходит следующая схема: права собственности — размеры рынка — разделение труда — размещение ресурсов.

Итак, ответ на вопрос о различиях в богатстве народов Норт предлагает искать в различающихся во времени и пространстве институциональных структурах. Содержащиеся в последних системы сигналов и стимулов различаются тем, насколько они ориентируют и стимулируют индивидов в направлении общественно-полезной деятельности. Поскольку торговля и разделение труда создают не только выгоды, но и (транзакционные) издержки, от уровня этих издержек зависит реализация выгод от торговли и специализации. Разные институциональные структуры различаются своей эффективностью в плане снижения транзакционных издержек и, следовательно, в обеспечении условий для реализации выгод от разделения труда. Эта эффективность определяется степенью спецификации прав собственности¹⁵.

В этом контексте может быть истолковано и последовательное доминирование первичного, затем вторичного и, наконец, третичного секторов по мере прогрессив-

¹⁴ Однако остается неясным, почему эти выгоды реализуются не всегда и не везде. В классической и неоклассической теориях ответом на этот вопрос было указание на государство, ограничивающее рыночную стихию и не позволяющее обществу извлечь из нее полные выгоды. Дело выглядело так, как будто имеется два антагонистических института — рынок и государство, — где функция первого состоит в обеспечении народов богатством, а роль второго — в том, чтобы помешать первому выполнить свою функцию. Это явно или неявно наделяет государство сугубо перераспределительной функцией, делая заинтересованным в нем часть общества, получающую выгоды не от конструктивной деятельности, а от извлечения ренты из перераспределения доходов. Правда, в отличие от сформированной им традиции, Смит не рассматривал рынок как самодостаточный институт, обуславливая его эффективную работу наличием прав собственности. Об этом можно судить по той роли, которую он отвел государству в экономике. Хотя и он осуждает государственное вмешательство в работу рынка, у него предусматриваются также функции государства, являющиеся необходимым условием самого существования рынка. Эти функции сводятся к оборонным и полицейским функциям, а также организации общественных работ. Если предположить, что смысл последней функции, главным образом, заключается в том, чтобы занять неимущих для ослабления у них стимулов прибегать к грабежу, можно сказать, что все функции, которые по Смиту должно выполнять государство в экономике, связаны с защитой прав собственности.

¹⁵ В качестве же прокси для последней Норт предложил долю транзакционного сектора в структуре экономической деятельности, в который он включает отрасли, специализирующиеся не на создании, а на распределении благ.

ного экономического развития. А именно оно отражает постепенное увеличение относительной роли организационных аспектов хозяйства по сравнению с чисто технологическими. Это значит, что первичным фактором относительного богатства народов является строение общества, от которого в конечном счете зависит наличие необходимых ресурсов и процесс изобретения и внедрения прогрессивных технологий. И тогда прогресс индустриальной цивилизации объясняется не столько технологическим прогрессом, — многие элементы которого имели место и в доиндустриальную эпоху, но не были реализованы, — сколько прогрессом в области устройства общества, который сделал возможным такую реализацию.

ЛИТЕРАТУРА

- Блауг М. (1994). Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД.
- Бродель Ф. (1992). Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV–XVIII вв. Т. 3. Время мира. М.: Прогресс.
- Бродель Ф. (2006). Материальная цивилизация, экономика и капитализм. Т. 2. Игры обмена. М.: Весь Мир.
- Бродель Ф. (2007). Материальная цивилизация, экономика и капитализм. Т. 1. Структуры повседневности: возможное и невозможное. М.: Весь Мир.
- Верт Н. (2006). История советского государства. М.: Весь мир.
- Вишневский А.Г. (2005 (1976)). Демографическая революция. М.: Статистика.
- Ключевский В.О. (1987). Курс русской истории. М.: Мысль.
- Кулишер И.М. (2004а). История экономического быта Западной Европы. Челябинск: Социум.
- Кулишер И.М. (2004б). История русского народного хозяйства. Челябинск: Социум.
- Моммсен Ф. (1887). Римская история. Т. 1–5. М.: В.Ф. Рихтер.
- Нефедов С.А. (2008). Факторный анализ исторического процесса. История Востока. М.: Территория будущего.
- Скоробогатов А.С. (2009). Жизнь или свобода: рациональные основы принудительного труда в исторической перспективе // *Журнал институциональных исследований*. Т. 1. № 1. 57–72.
- Скоробогатов А.С. (2010). Институциональное понимание истории // *Экономика и институты*. Под ред. А.П. Заостровцева. СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр». 170–190.
- Скоробогатов А.С. (2011). Дары, дарообмен и рыночный обмен на шкале организационных форм // *Вопросы экономики*. № 11. 38–56.
- Энгельс Ф. (1961). Анти-Дюринг. Переворот в науке, произведенный господином Евгением Дюрингом // *Сочинения*. К. Маркс и Ф. Энгельс. Т. 20. М.: Госполитиздат. 5–338.
- Acemoglu, D. (2009). *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J.A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation // *American Economic Review*. Vol. 91. No.5. 1369–1401.
- Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J.A. (2002). Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 117. No. 4. 1231–1294.
- Alchian, A.A. (1950). Uncertainty, Evolution, and Economic Theory // *Journal of Political Economy*. Vol. 58. No. 3. 211–221.

Braudel, F. (1972). The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II. Vol. I–II.

Buchholz, T.G. (1988). Biblical Laws and the Economic Growth of Ancient Israel // *Journal of Law and Religion*. Vol. 6. No. 2. 389–427.

Burke, P. (1990). The French Historical Revolution: The Annales School, 1929–89. Cambridge: Polity Press.

Finley, M.I. (1965). Technical Innovation and Economic Progress in the Ancient World // *Economic History Review. New Series*. Vol. 18. No. 1. Essays in Economic History. 29–45.

Finley, M.I. (1985). The Ancient Economy. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Fogel, R.W. (2004). The Escape from Hunger and Premature Death, 1700–2100. Europe, America, and the Third World. NY: Cambridge University Press.

Klapisch-Zuber, C. (2008). Plague and Family Life // *The New Cambridge Medieval History*. Jones M. (ed.) Vol. VI c. 1300 c. 1415. Cambridge: Cambridge University Press. 124–154.

North, D.C. (1981). Structure and Change in Economic History. NY: Norton.

North, D.C. (2005). Understanding the Process of Economic Change. Princeton: Princeton University Press.

North, D.C., Wallis, J.J. and Weingast, B.R. (2009). Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. Cambridge: Cambridge University Press.

Olson, M. (1996). Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations Are Rich, and Others Are Poor // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 10. No. 2. 3–24.

Olson, M. (2000). Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships. NY: Basic Books.

Rostovtzeff, M. (1998 (1926)). The Social and Economic History of the Roman Empire. NY: Oxford University Press.

Rostovtzeff, M. (1960 (1928)). Rome. Sec. Ed. NY: Oxford University Press.

Rostovtzeff, M. (1998 (1941)). The Social and Economic History of the Hellenistic World. NY: Oxford University Press.

Wallerstein, I. (1974). The Modern World-System. Vol. I. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century. NY: Academic Press.

Wittfogel, K.A. (1957). Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power. New Haven and London: Yale University Press.

ПОЧЕМУ НЕТ BLACKBERRY В РОССИИ. ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

АРХИПОВ АНТОН ВИКТОРОВИЧ,

генеральный директор и соучредитель ООО «Первый Виртуальный Оператор»

(группа компаний «Первый Виртуальный Оператор»:

ООО «Первый Виртуальный Оператор», ООО «СервисБэрри»,

ООО «Межрегионтелекомсервис», ООО «Транстелеком»),

аспирант, Российский экономический университет им. Плеханова,

e-mail: anton.arhipov@lvo.ru

Данная статья посвящена проблеме выхода одного из крупнейших мировых вендоров в области мобильных технологий компании ResearchInMotions(RIM), известной под маркой Blackberry на российский рынок, а также государственному регулированию рынка связи, препятствующему активному внедрению высоких технологий в РФ.

Ключевые слова: blackberry; сорм; смартфоны; мобильная связь; электронная почта; мобильный Интернет.

This paper is devoted to the problem of establishing the business by RIM (owner's Blackberry's brand) in Russia due to governance regulations of mobile market.

Keywords: blackberry; SORM; smartphones; mobile connections; e-mail; mobile internet.

Коды классификатора JEL: G14, K23, L52, L96.

Написав о том, что BlackBerry нет в России, я, конечно, «покривил душой». Нет сомнений, что с того времени как компания ResearchInMotion (RIM, правообладательница торговой марки BlackBerry) пришла в 2008 в Россию¹, многие уже успели узнать, что BlackBerry — не только «ежевика», но и «умный», а также очень модный смартфон, да еще плюс к этому одноименная услуга, что делает эти смартфоны уникальными, а услуги BlackBerry востребованными по всему миру, особенно среди корпоративных клиентов. Так почему же при высоких показателях продаж в США, а также примерно одинаковой мировой доле (почти по 15% у каждого за 2010 год²) показатели в России BlackBerry и Apple отличаются в разы (менее 1% и 15,06%), что схоже с общемировой тенденцией? Почему услуга, завоевавшая весь корпоративный мир так «неуютно» чувствует себя в России?

Совокупная база двух операторов, оказывающих эту услугу (МТС и Билайн), составляет около 60 000 абонентов³. В то время как по миру их миллионы, Соединенные Штаты Америки насчитывают около 26% от 46 млн⁴ армии пользователей или около 12 млн абонентов (на 2010 г.)⁵. Даже президент США не смог расстаться со своим лю-

¹ См.: Компания RIM начинает продажи телефонов BlackBerry в России // Новостной портал MobileDevice. (<http://www.mobiledevice.ru/BlackBerry-RIM-Phone-BlackBerry-rossii.aspx>).

² См.: Аннотация к книге Томи Ахонена «PhoneBook 2010». (<http://www.nokiaaemo.ru/main/627-kniga-tomi-ahonena-phone-book-2010-statistika-mobilnogo-segmenta-rynka.html>).

³ См.: BlackBerry в России только для избранных // Мобильный контент. (<http://www.procontent.ru/news/15761.html>).

⁴ См.: Продано 100 миллионов смартфонов BlackBerry // Lenta.ru. (<http://lenta.ru/news/2010/06/25/rim/>).

⁵ См.: США: В сетях BlackBerry произошел крупный сбой // CNnews. (<http://safe.cnews.ru/news/line/index.shtml?2008/02/12/287839>).

бимым BlackBerry 8700⁶. Что же мешает России как одной из ведущих держав мира, проповедующих технологических прорыв и модернизацию, оказаться на острие телекоммуникационных технологий? Именно этот феномен мы постараемся проанализировать в данной статье, опираясь на факты и текущую действительность, с учетом общемировых трендов развития мобильных платформ и производства смартфонов.

Основными причинами, по моему мнению, стали несколько весьма существенных факторов:

- ❖ конкуренты, а именно конкуренция мобильных платформ в мире и операции конкурентов на рынке РФ,
- ❖ особенности российской экономики и законодательства,
- ❖ отношение вендора (юридическое или физическое лицо, являющееся поставщиком товаров и услуг, объединенных торговой маркой⁷) к российскому рынку.

КОНКУРЕНТЫ

В 1-м квартале 2011 г. *BlackBerry* как платформа уступила мировое первенство *Android*⁸. Но это в мировом масштабе. В России совершенно другая ситуация.

Создав самую эффективную мировую «экосистему» и не препятствуя «серому» импорту, а также контролируя всего одну(!) фактически модель телефона *iPhone*, *Apple* (самый значимый конкурент *BlackBerry*) занял лидирующую позицию на рынке смартфонов в самой высокой ценовой категории. Потребительский мир изменился, и одним из первых это почувствовал *Apple*: без конечной связи с клиентом невозможно добиться масштабных продаж.

Конкурент № 2 — это *Android*, и этот противник посерьезнее. Здесь конкурентом выступает не единственная компания, хоть и мировой лидер, с единственной моделью телефона(!) *Android* — это мобильная платформа, выпущенная всемогущим *Google*, и поддержанная самыми весомыми «игроками» на рынке производителей смартфонов в мире: *HTC* (*High Tech Computer Corporation*), *Samsung*, *Motorola*, даже *Nokia* «поглядывает» в сторону *Google*, хотя и заключили недавно стратегический альянс с *Microsoft*. Мотивацией производителей использовать *Android* является «победный» марш *Google* по завоеванию поисковых систем и дополнительных сервисов на крупнейших мировых рынках, и Россия далеко не исключение на этом рынке.

В России же *BlackBerry* отягощена законодательством, и устройства ввозятся как средства шифрования с соответствующим «букетом» бюрократических процедур, что сильно сказывается на логистике и цене конечного устройства.

Официальный функционал сильно ограничен регулятором, в данном случае Федеральной Службой Безопасности, отключен один из самых востребованных сервисов в мире — *BlackBerry Messenger*⁹, а также ставшим де-факто одним из важнейших стандартов высокоскоростной передачи данных *WIFI*.

Вся передача данных корпоративных пользователей также находится под контролем регулятора.

Видимо, в силу сложившихся причин и также не самой здоровой экономической ситуации в России — низкий ВВП на душу населения, моноцентричность (концентра-

⁶ См.: Бараку Обаме придется отказаться от любимого смартфона BlackBerry // News.ru. (<http://hitech.newsru.com/article/17Nov2008/obamasblackberry>).

⁷ См.: Современный экономический словарь. (<http://slovari.yandex.ru>).

⁸ Немного статистики: Android опередил BlackBerry на рынке смартфонов США, iPhone сейчас третий // iPhone в России. (<http://www.ru-iphone.com/>).

⁹ Использование BlackBerry Messenger позволяет общаться с другими пользователями устройств BlackBerry используя PIN — персональный идентификационный номер коммуникатора. (<http://blackberrynet.ru/newservices.php>).

ция населения в нескольких крупнейших городах), бедность российского населения и неразвитость телекоммуникаций в России (имеется в виду ШПД¹⁰, Wimax¹¹, 3G¹², LTE¹³ и пр.), до последнего времени делали наш рынок непривлекательным для компании *Research in Motion*. Постараемся поподробнее коснуться всех уже упомянутых аспектов и рассмотреть перспективные пути развития blackberry в России.

ЧТО ТАКОЕ BLACKBERRY

BlackBerry — это не просто смартфон, как думает абсолютное большинство пользователей, а целая технология, которая предполагает под собой набор услуг, свойственных только этому решению:

- Получение электронной почты в режиме он-лайн.
- Практически мгновенная загрузка приложений при малом объеме трафика.
- Шифрование всего дата-трафика устойчивыми алгоритмами.
- Технология *PUSH* и синхронизация почты: Новые сообщения автоматически поступают на смартфоны, которые постоянно соединены с беспроводной сетью и интегрированы с корпоративными почтовыми ящиками.
- Беспроводная синхронизация календаря, контактов, записок и задач. Автоматическое обновление между смартфоном и инструментами *PIM*.
- Беспроводная настройка почты. Настройка фильтров, подписи и т.д.
- Беспроводная установка дополнительных приложений. Возможность скачать и установить приложения на смартфон.
- Просмотр вложений. Просмотр вложений популярных форматов со смартфона.
- Удаленный доступ к корпоративной адресной книге. Возможность поиска контактов в корпоративной адресной книге.
- Защищенный удаленный доступ к корпоративным ресурсам: Доступ к базам данных и другим корпоративным системам.
- *Blackberry Messenger* — уникальный чат, интегрированный с корпоративной сетью и возможность доступа к ней: передача файлов, голосового трафика, местонахождения как при возможности персональных чатов, так и с помощью конференций.
- Сервис *Pin-to-Pin* — безопасные (зашифрованные) и бесплатные сообщения с телефона на телефон, аналог смс.
- Специальные тарифные планы на передачу данных по всему миру (межоператорские соглашения).

Эти аппараты производит канадская компания *RIM (Research In Motion)*¹⁴, которая начала свое восхождение к олимпу технологического доминирования с середины 1990-х гг. Изначально компания позиционировала свой продукт как безопасное и защищенное решение для работы с электронной почтой. Первые аппараты не име-

¹⁰ ШПД — широкополосный доступ, формально начинается со 128 Кбит/с. Позволяет пользоваться цифровым телевидением по Интернету (IP TV), дешевой — вплоть до бесплатной — и не зависящей от расстояний голосовой связью (VoIP), дает возможность удаленного хранения больших объемов данных etc. (<http://expert.com.ua/10927.html>).

¹¹ MobileWiMAX (WorldwideInteroperabilityforMicrowaveAccess 802.16e-2005) — это технология беспроводного широкополосного доступа к сети Интернет. (<http://www.provodam.net/>).

¹² 3G — «третье поколение», набор услуг, которые объединяют как высокоскоростной мобильный доступ с услугами сети Интернет, так и технологию радиосвязи, которая создает канал передачи данных. (<http://3g.com.by/>).

¹³ LTE(LongTermEvolution) — это технология построения сетей беспроводной связи поколения, следующего за 3G, на базе IP-технологий, отличающаяся высокими скоростями передачи данных. (<http://www.belinter.net/docs/ltelong-term-evolution>).

¹⁴ См.: Официальный сайт RIM. (<http://www.rim.com/>).

ли функции голосовой передачи данных и были предназначены сугубо для работы с электронной почтой. Причем все разработки компании были направлены исключительно на корпоративный сегмент, т.е. на работу с корпоративной электронной почтой и почтовыми серверами *Microsoft Exchange*, *Novell* или *Lotus Domino*. Впоследствии компания вышла также и на уровень рядового пользователя, предоставив возможность работы с общественными почтовыми ресурсами, такими как: *mail.ru*, *yandex.ru* или *gmail.com*. Сегодня любой желающий и проживающий в Европе или США может купить себе аппарат *BlackBerry* и воспользоваться всем арсеналом услуг компании. К сожалению, в России все пока совсем не так... В то время как в США и Европе *iPhone* был потеснен *BlackBerry* и по итогам 2010 г. компания *RIM* была признана самой прибыльной и быстрорастущей компанией с абонентской базой более 36 млн человек¹⁵, в России таких пользователей насчитывается не более нескольких десятков тысяч, да и то, половина из них пользуется *BlackBerry* как простым коммуникатором.

Смартфоны *BlackBerry* предоставляют возможность пользоваться большим количеством коммуникационных сервисов, сервисов передачи и доступа к данным, а также снабжены мультимедийными функциями — т.е. в одном стильном устройстве сосредоточено все, что только может понадобиться его владельцу.

Устройства *BlackBerry*, которые предлагаются на выбор корпоративного клиента, отвечают требованиям внутренних политик и стандартов различных категорий заказчиков по служебному использованию беспроводной связи его сотрудниками и разрешенным дополнительным функциям пользовательских устройств. Устройства *BlackBerry* поддерживают осуществление телефонных вызовов, обмена корпоративной почтой и мгновенными сообщениями, работу браузера и органайзера, а также могут иметь встроенные фотокамеры и медиа-плееры¹⁶.

Завершая краткий экскурс, можно сказать, что основной модернизационный прорыв *BlackBerry* состоит в предоставлении человеку еще одной степени свободы — не быть привязанным к офису и при этом оставаться на рабочем месте, имея в кармане всего-навсего «обычный» смартфон, который по своим размерам не превосходит аналогичные модели других фирм-производителей.

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ МОБИЛЬНЫХ ПЛАТФОРМ И СМАРТФОНОВ В МИРЕ

По данным аналитического агентства *IDC*¹⁷ за весь 2010 г. на мировой рынок смартфонов было отгружено 302,6 млн аппаратов. Причем наибольшее количество приходится на четвертый квартал (100,9 млн, что на 87,2% больше, чем за аналогичный период год назад).

Первое место по объемам поставок занимает *Nokia* (100,3 млн устройств). В первую пятерку производителей вошли также *RIM* (*Research In Motion*), *Apple*, *Samsung* и *HTC*.

RIM, занимающая почетное второе место, выпустила по итогам 2010–2011 финансового года рекордное для себя количество смартфонов, ее поставки достигли 52,3 млн штук, что на 43% больше по сравнению с предыдущим годом. Выручка по итогам года, завершившегося 26 февраля 2011 г., выросла на 33%, до \$19,9 млрд по сравнению с \$15,0 млрд в 2009–2010 финансовом году. Прибыль выросла на 47% до \$3,4 млрд. Объем денежных средств и эквивалентов по состоянию на 26 февраля составил \$2,7 млрд, увеличившись на \$227 млн за последние 3 месяца.

¹⁵ См.: Особенности BlackBerry в России // Дельта Мобил. (<http://www.deltamobile.ru/index.php>).

¹⁶ См.: Особенности BlackBerry в России // Дельта Мобил. (http://www.deltamobile.ru/bes_com.php).

¹⁷ См.: Производитель BlackBerry установил рекорд поставок // tochka.net. (<http://hi-tech.tochka.net/7119-proizvoditel-blackberry-ustanovil-rekord-postavok>).

Что же касается ситуации на рынке операционных систем для смартфонов, то здесь по данным *IDC* (за 2010 г.) наблюдается следующая расстановка сил:

Платформа *GoogleAndroid* продолжает развиваться уверенными темпами, став двигателем рынка. Её успешность обеспечивается за счет таких компаний с мировым именем, как *HTC*, *LG*, *Motorola Mobility*, *Samsung*, которые выпускают устройства на ОС *Android*.

Напротив, операционную систему *Symbian* на данный момент поддерживает только *Nokia*. Однако согласно слухам и она может отказаться от *Symbian* в пользу конкурирующей платформы *Windows Phone 7* или все того же *Android*.

Показатели «новичка» — *Windows Phone 7*, вышедшего на рынок осенью 2010 г., относительно невелики: примерно за два месяца объем отгрузки составляет около 1,5 млн WP7-устройств.

Доли, которые занимают на мировом рынке смартфонов компании *Research In Motion* (производитель *BlackBerry*) и *Apple*, продвигающие собственные мобильные операционные системы, составляют 16,1% и 15,7% соответственно.

РЫНОК СМАРТФОНОВ В РОССИИ

Согласно результатам исследования российского рынка смартфонов аналитической группой *SmartMarketing*¹⁸ объем продаж за 2010 г. составляет 1 319 тыс. штук (50,45% от рынка устройств класса *WID*¹⁹ и смартфонов вместе взятых). Впервые рынок смартфонов практически сравнялся с рынком устройств класса *WID* по данному показателю (см. рис. 1).

Колебания квартальной динамики оставались незначительными, на долю смартфонов приходилось 64,66% в I квартале 2010 г., 55,03% — во II квартале 2010 г., 49,84% — в III квартале 2010 г., 43,96% — в IV квартале 2010 г, продолжая позитивный для *WID* тренд, отмечаемый с III квартала 2009 г.

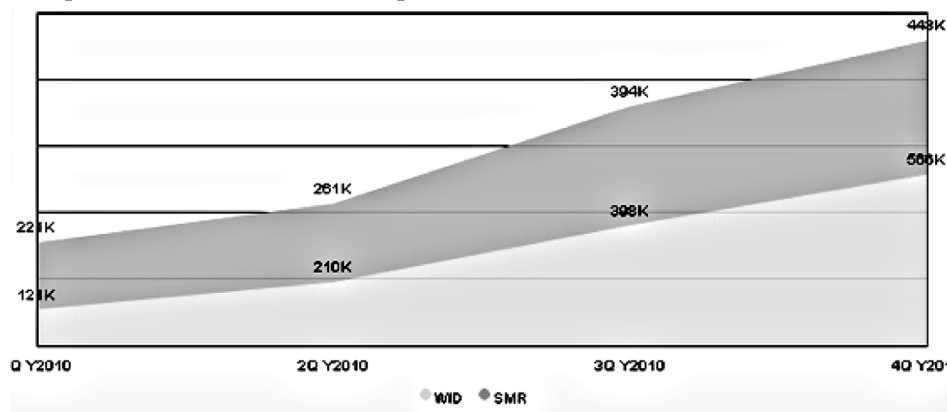


Рис. 1. Общий объем продаж устройств класса *WID* и смартфонов на российском рынке, согласно оценкам *SmartMarketing*.

Источник: Коммуникаторы и смартфоны преодолели кризис // ИКС. (<http://www.iks-media.ru/topics/thematic/dce/3702048.html>).

Следует отметить, что основным двигателем этого процесса послужили системные перестройки структуры рынка в связи с ростом спроса на информационные услуги и интеллектуальные сервисы со стороны массового потребителя, изменения ценовых диапазонов, произошедшие вследствие появления новых платформ и усилившейся

¹⁸ См.: Коммуникаторы и смартфоны преодолели кризис // ИКС. (<http://www.iks-media.ru/topics/thematic/dce/3702048.html>).

¹⁹ *WID* (*WirelessInformationDevice*) — коммуникаторы, телефоны на базе стандартных ОС, с сенсорным экраном.

активностью ряда вендоров, ранее не заметных на рынке. В первую пятерку лидеров рынка *WID* и смартфонов в целом по итогам 2010 г. вошли: *Nokia* (50,32%), *Samsung* (10,89%), *HTC* (10,68%), *Apple* (7,46%), *SonyEricsson* (6,69%) (рис. 2).

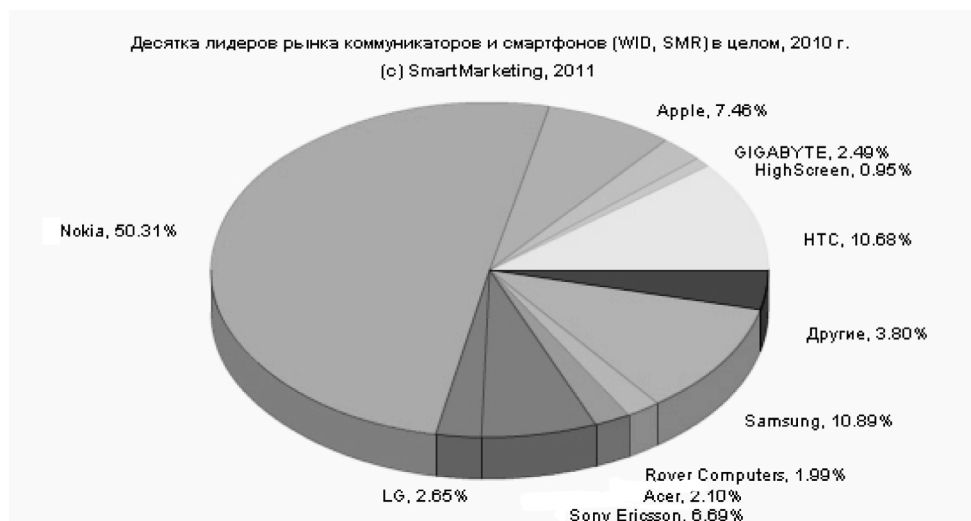


Рис. 2. Десятка лидеров рынка коммуникаторов и смартфонов (*WID*, *SMR*) в целом в 2010 г., согласно оценкам SmartMarketing.

Источник: Коммуникаторы и смартфоны преодолели кризис // ИКС. (<http://www.iks-media.ru/topics/thematic/dce/3702048.html>).

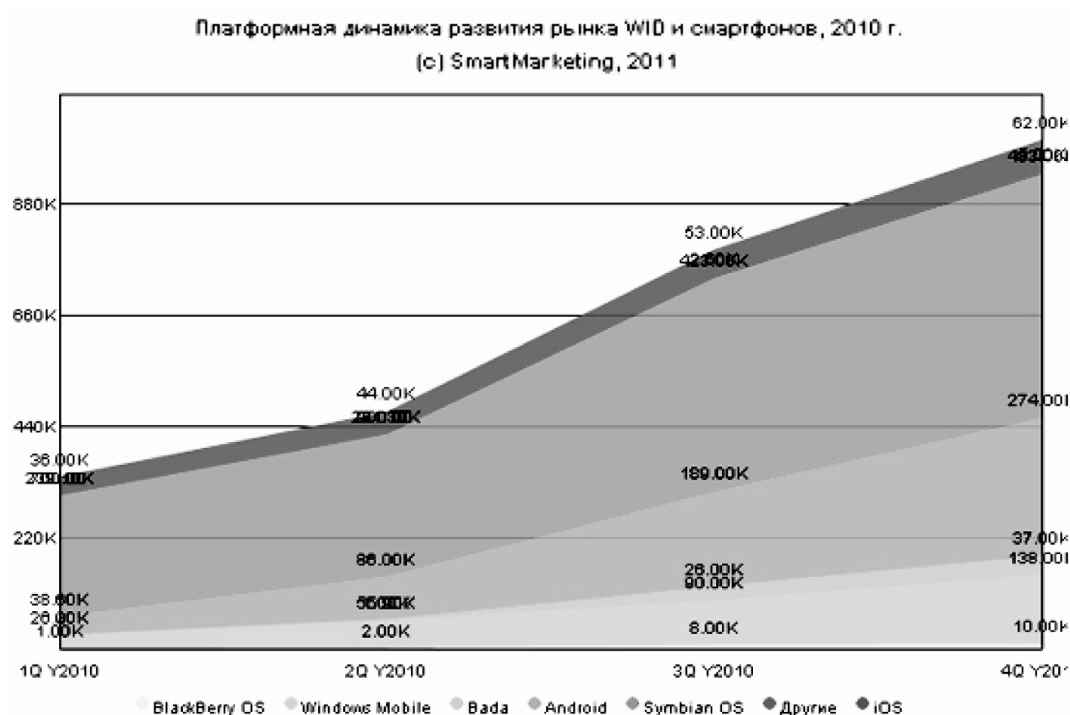


Рис. 3. Платформенная динамика развития рынка *WID* и смартфонов в 2010 г., согласно оценкам SmartMarketing.

Источник: Коммуникаторы и смартфоны преодолели кризис // ИКС. (<http://www.iks-media.ru/topics/thematic/dce/3702048.html>).

Существенная динамика наблюдается и на рынке платформ. В целом, ведущие позиции сохраняет *Symbian*, занимающая по итогам года 54,53% (с учетом смартфонов и *WID* на ее базе), на втором месте — платформа *Android* (22,48%), на третьем — *Windows Mobile* (11,94%), далее *iOS* (7,46%), *Bada* (2,45%) и др. (см. рис. 3).

Если рассматривать только устройства *WID*, как более технологичные и более актуальные с точки зрения развития массовых неголосовых услуг, то получается следующее: лидирующие позиции в 2010 г. удерживала платформа *Android* (45,4% в сегменте *WID*), далее *WindowsMobile* (24,1%), *iOS* (15,1%), *Symbian* (8,2%), *Bada* (4,9%) и *BlackBerryOS* (1,6%), доля других платформ (*HTCSmart*, *Maemo*, *Palm/HPwebOS* и т. д. — менее 1%).

По мнению *SmartMarketing* решающую роль в дальнейшем развитии рынка мобильных устройств в 2011 г., сыграет усиливающаяся ценовая борьба как в ее прямых формах, так и проявляющаяся косвенным образом (спонсирование тарифов, брендование смартфонов и т. д.).

Эрозия цен, по оценкам *SmartMarketing*, за 2010 г. составила в среднем 16–20%, а для отдельных сегментов показатели ещё более высокие. Однако в дальнейшем вполне возможно, что данная тенденция усилится, вынуждая компании-производители продолжать наращивание производственных оборотов.

Тенденция же «брендования» с высокой вероятностью может привести, к переопределению ценовой структуры рынка и удешевлению *WID* и смартфонов в целом. То есть *BlackBerry* придется, в том числе и косвенными способами, усиливать свое присутствие на российском рынке, так если на рынке США *BlackBerry* и *Apple* держат паритет, то доля в России разнится на порядок.

ПРИЧИНЫ, МЕШАЮЩИЕ РАЗВИТИЮ BLACKBERRY В РОССИИ

Законодательство

Федеральная Служба Безопасности выдала МТС и «Вымпелкому» разрешение на бессрочный ввоз в Россию смартфонов *BlackBerry* только в 2008²⁰. До этого времени, ввиду несогласия *RIM* с требованиями по сокращению ключа шифрования и использования оборудования *COPM*²¹ при предоставлении услуги *BlackBerry*, легальный ввоз смартфонов был запрещен и данная услуга не предоставлялась. Это обстоятельство не позволило канадской компании вовремя выйти на рынок смартфонов в России. К 2008 г. рынок уже был не только поделен, но и насыщен различными аппаратами от *Nokia*, *Samsung*, *SonyEricsson*, кроме того, к этому времени, основной конкурент *BlackBerry* — *Apple*, «шагал победным маршем» по рынку уже более полугода.

Требования федерального закона «О связи»²² и приказов Мининформсвязи²³ также обязывают операторов проводить дешифровку передаваемой информации, если производится ее дополнительное кодирование, а в услуге и смартфонах *BlackBerry* это является одним из основных конкурентных преимуществ, ведь *RIM* является лидером криптографии в мире, а методы шифрования являются де-факто в США государственным стандартом.

Поэтому сотовым операторам, предоставляющим данную услугу (в данном случае МТС и Билайн), и корпоративным клиентам, пользующимся услугой *BlackBerry Enterprise Server*, приходится за счет собственных средств оплачивать установку оборудования *COPM* для беспрепятственного доступа спецслужб к данным абонентов.

²⁰ См.: Федеральная служба безопасности разрешила МТС и «Вымпелкому» продавать в России коммуникаторы BlackBerry // Технологии и средства связи. (http://www.tssonline.ru/newstext.php?news_id=37870).

²¹ *COPM* (Система обеспечения оперативно-розыскных мероприятий) — это автоматизированная информационная система специального назначения, подключаемая к коммутационному оборудованию оператора электросвязи и предназначенная для обеспечения оперативно-розыскных мероприятий, проводимых в каналах электросвязи общего пользования. VEF-KVANT. (<http://www.vef-kvant.ru/sorm.htm>).

²² См.: Федеральный закон «О связи» // Кодексы и Законы РФ. (<http://www.zakonrf.info/zosvyazi/>).

²³ Мининформсвязи издало приказ, обеспечивающий силовиков дистанционным доступом к телефонным переговорам и переписке абонентов // Новости Электронного Правительства. (<http://www.e-gov.su/index.php?newsid=436>).

Что ставит саму услугу в весьма противоречивое положение. С одной стороны, высокая защищенность данных, проверенная и поддерживаемая во всем мире при весьма умеренной стоимости, ввиду того что поставляемое решение является, *во-первых*, целостным, *во-вторых*, дает возможность снизить цену при условии миллионных продаж, которые мы видим по всему миру. С другой стороны, в России, регулятор даже при условии работы по запросу (т.е. отслеживая данные выборочно) и отсутствия тотального контроля данных, де-факто и де-юре имеет возможность контролировать систему. Плюс к этому обстоятельству разработчики оборудования *COPM*, которое приходится покупать всем клиентам, будь то конечный клиент или оператор связи, ввиду своего монопольно-государственного положения, устанавливает такие цены на свое оборудование, что услуга *BlackBerry* превращается в весьма «дорогостоящую игрушку». Кроме основной стоимости, также повышается стоимость внедрения из-за усложнения всей системы передачи данных. Компания *RIM* не разрабатывает свои продукты с учетом требований каждой конкретной спецслужбы.

Конкуренты

BlackBerry зачастую сравнивают с *Apple* и достаточно обоснованно: и та и другая компании обладают собственными мобильными платформами, сами же производят мобильные устройства, в отличие от того же *Google*. Что дает им возможность крайне быстро и эффективно формировать «экосистемы», которые на данный момент по праву называют одними из лучших на планете. То есть в выражениях, столь любимых российскими экономическими чиновниками, представляют собой вертикально интегрированные корпорации, такие «Газпромы» в области телекоммуникаций и цифровой технике.

Что, в свою очередь, несет на себе и отпечатки технологических недостатков, которыми обладают данные системы:

- изолированность;
- отсутствие возможности синергетических эффектов от работы с внешними производителями программного обеспечения и оборудования. Всем тем, чем обладает *Google*. Плюс к этому у *Apple* есть Стив Джобс и достаточно сильные позиции на компьютерном рынке, что дает возможность более эффективного управления мобильной платформой. Недаром 24 марта *RIM* анонсировала, что в новых планшетных устройствах будет учтена возможность совместимости с платформой *Android*, продвигаемой *Google*²⁴.

Как мы показали в обзоре *Android* от *Google*, потеснив конкурентов, вышел на первое место среди мобильных платформ и, видимо, не собирается сдавать свои позиции в будущем. На то есть несколько достаточно весомых причин:

- *Android* является открытой системой, а магазин мобильных приложений насчитывает около 150 000 приложений²⁵, большинство из которых бесплатны (у *Apple* около 300 000²⁶, у *BlackBerry* — 20 000);
- Интернет-технологии являются основным бизнесом *Google*, который является поисковиком №1 в мире.

Apple же в свою очередь также является интернет-гигантом и производит свою полноценную операционную систему, а кроме того, является законодателем моды в области компьютерного и промышленного дизайна, что дает ему неоспоримые преимущества перед конкурентами.

²⁴ См.: RIM Playbook будет поддерживать приложения Android // 3DNews. (<http://www.3dnews.ru/news/rim-playbook-budet-podderzhivat-prilozheniya-android>).

²⁵ См.: Официальный сайт Android. (<http://google-androids.ru/1355-kolichestvo-prilozheniy-v-android-marke-te-dostiglo-otmetki-v-150-tysyach.html>).

²⁶ См.: ComputerBild. 2011. № 6. 20.

Экосистема Apple vs BlackBerry

Стив Джобс — признанный компьютерный гуру вывел некогда «прозябающую» компанию по сборке компьютеров, им же созданную, но оставленную на продолжительный срок, в лидеры мировой IT-сферы.

Apple, обогнав по капитализации *Microsoft*, представила миру новый уровень промышленного и компьютерного дизайна, программной эргономики и как следствие наиболее эффективную и монетизированную экосистему. На январь 2011 г. в *appstore* — крупнейшем он-лайн-овом супермаркете приложений находилось более 300 тысяч различных программ для *iPhone* и более 40 тыс. приложений для планшета *iPad*, 24 января 2011 г. был достигнут рубеж в 10 млрд скачиваний приложения²⁷. *Android-маркет* может похвастаться 150 000 приложений, но рост приложений под *Android* сильно опережает рост приложений под *Apple*. В *BlackBerry App World* на данный момент существуют не более 20 000 приложений²⁸.

Плюс к этому обстоятельству *Apple* стала законодателем мод и первопроходцем на рынке планшетных компьютеров, поставив на рынок *iPad* в количестве, превышающим 15 млн штук всего за лишь за полтора года²⁹. 11 марта стартовали продажи *iPad2*³⁰, за которым выстроились очереди. *BlackBerry Playbook*, который по замыслу *RIM* должен был стать достойным ответом *iPad* выходит только 19 апреля 2011 г.³¹, что более чем на месяц позже уже второй версии «планшетника» от Джобса. Компания слишком долго анонсировала различные варианты и модификации *Playbook*, что привело к тому, что *iPad* только упрочил свое присутствие на рынке.

Android HTC и Samsung

24 марта *Research in Motion* выпустила пресс-релиз, согласно которому *Android*-приложения будут работать и на *playbook*³²... это звучало почти как капитуляция, если рассматривать стратегический путь развития. Рынок приложений под *Android* за год вырос в три раза за девять месяцев, к тому же приложения под *Android* либо бесплатные, либо их стоимость на 30–40% дешевле, чем аналогичные приложения в *BlackBerry App World*. На *Google* «работают» и *HTC*, чьи новые модели выходят, в основном, с поддержкой *Android*. Корейские чеболи *LG* и *Samsung* непрерывно выпускают новые модели. *Samsung Galaxy Tab* (планшетник) разошелся по миру за первый месяц продаж миллионным тиражом³³. Их совокупная доля на нашем рынке более 48%, если «убрать» отсюда 15% *Apple* и 8% *Nokia*, останется не так много места... Скорость выпуска новых моделей корейских гигантов и *HTC* поражает. *Android* развивается «семи-мильными шагами», а *Google* выводит на рынок все новые и новые сервисы и скупает удачные технологические стартапы.

Консервативность вендора

Сила бренда, позволяющая до сих пор продавать *BlackBerry* миллионы устройств по миру, все-таки не позволяет смотреть в будущее с безоговорочным оптимизмом.

²⁷ См.: Число скачиваний приложений для iPhone в AppStore достигло 10 млрд // UNOVA. (<http://www.unova.ru/article/6513>).

²⁸ См.: AppWorld стал доступен для российских пользователей // Официальный сайт BlackBerry. (http://blackberrynet.ru/news_echo.php?id_news=62).

²⁹ См.: Покупатели приветствовали iPad 2 стоя // Astera. (<http://www.astera.ru/news/?id=83773>).

³⁰ Там же.

³¹ См.: PlayBook: официально представлен планшет BlackBerry // MobileDevice. (<http://www.mobiledevice.ru/playbook-blackberry-rim-Tablet-Computer-officialnii-anons.aspx>).

³² См.: Компания ResearchInMotion объявила о приеме заказов на «планшетник» PlayBook // Биржевой лидер. (<http://www.profi-forex.org/news/entry1008069871.html>).

³³ См.: Samsung Galaxy Tab в версии Luxury Edition за \$990 // Mobi.ru. (<http://www.mobi.ru/News/12668/index.htm>).

Иногда компании переоценивают свои силы, так, видимо, было при выходе *BlackBerry* на российский рынок. Мы видим, с какими усилиями выводит *RIM* на рынок свой первый планшетник, и наряду с этим предусматривает конвергенцию своей платформы с *Android* на *Playbook*. Это говорит скорее о выигрыше *Google*, так как теперь разработчикам *BlackBerry* легче написать приложение под *Android* и рассчитывать на более широкую аудиторию.

Еще одной тревожной тенденцией стало смещение спроса на устройства *BlackBerry*, которые производит *RIM*, в сторону *low-end*. Продажи растут в основном за счет дешевых моделей, дорогие же остаются маловостребованными. Это неудивительно: операционная система *RIM* морально устарела, софта под нее мало и преимущества дорогого железа она использует с трудом. Очевидно, что компания движется по инерции, за счет своей огромной доли мирового рынка, но этой ситуации нет в России, здесь доля рынка у *BlackBerry* мала, в официальных разработчиках числится только компания Аион.

Более того, если *Apple* контролирует цену на iPhone по всему миру, то цены на «серые» и «белые» телефоны могут отличаться в разы. Яркий пример тому новинка *BlackBerry* 9800, на которую *RIM* сделал ставку, продается у эксклюзивного поставщика данной модели на российский рынок ОАО «Вымпелком» (Билайн) за 29 900 руб., то в Интернете можно найти данный аппарат за 17 000 руб., и при этом сервисы *wifi* и *blackberry messenger* будут открыты в отличие от «белых» телефонов.

Продавая, как и *Apple*, устройства только через сотовых операторов, не имея собственного сервисного центра, компания ставит себя в очень сложное положение.

Главная «фишка» *BlackBerry* именно в «экосистеме» — смартфоне, дающем возможность пользоваться технологически совершенной услугой. Но в нашей стране с ее жестким законодательством и технологической отсталостью просто так эти устройства продаваться не будут. Как мы уже писали: услуга «тяжелая», операционная система в большинстве своем требует модернизации (недаром на *playbook* будет уже установлена новая операционная система), а конкуренты наоборот наращивают свое преимущество. Сотовые же операторы, которые призваны продавать услугу вместе с устройствами, по сути, являются неповоротливыми бюрократическими структурами и не могут в должной мере отвечать на скорость запросов рынка. Более того, основным бизнесом у них так и остается эксплуатация сотовой инфраструктуры, что не приносит дополнительных стимулов в развитии услуги.

ОСНОВНЫЕ ПУТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

BlackBerry — один из самых узнаваемых брендов в развитом мире, который по праву стал мобильным корпоративным стандартом в Старом и Новом Свете. В связи с тем, что *BlackBerry* как бренд существует на российском рынке относительно недавно (2008), а услуга массовому сегменту — физическим лицам начала оказываться только в 2009 г., то основная масса российских потребителей о ней не знала.

До 2011 г. один из двух сотовых операторов, оказывающих услугу *BlackBerry Enterprise Service (Server)*, — ОАО «Вымпелком» (Билайн), мог это делать только в двух крупнейших городах России — Москве и Санкт-Петербурге.

Поэтому основными потребителями услуги *BlackBerry* являлись либо иностранные компании, либо транснациональные компании, в том числе и зарубежные, которые хорошо знакомы с этим сервисом по зарубежным рынкам.

И поэтому, как нам кажется, стоит принести на российский рынок все те успешные элементы, которые позволили компании *RIM* завоевать мировую популярность.

Ни одна компания в мире не может похвастаться целостным решением в области корпоративного бизнеса, начиная от интеграции и поддержания функций наиболее популярных почтовых серверов, таких как *Lotus Domino* и *Microsoft Exchange* на мобильных устройствах, обеспечения защищенного и сжатого мобильного трафика, до предоставления самих устройств, предназначенных специально для работы с услугой, т.е. поддерживающих шифрование. При этом наряду с компанией *Apple*, *RIM* также является законодателем моды в промышленном дизайне. Большинство корпоративных смартфонов с *qwerty*-клавиатурой являются последователями *BlackBerry* так же, как и модели с *touch screen* являются продолжателями традиции *iPhone*. Но, как и любое, хотя и удобное и прорывное во всех отношениях решение (любое прорывное решение является инновацией и новшеством), оно требует крайне мощной поддержки при выходе на рынок. А в условиях российского законодательства, и как следствия ещё большего усложнения процесса принятия решения, должно быть еще более требовательно к сервису и поддержке.

Даже пресловутая услуга *BlackBerry Internet Service*, позволяющая захватить массовый рынок и дающая возможность простым пользователям — физическим лицам получить услугу *BlackBerry*, реализована в нашей стране с достаточно усеченным функционалом. Наблюдается странная ситуация: операторы, продающие услуги, вынуждены продавать устройства с «закрытым» *wifi* и отсутствием *BlackBerry messenger*, одного из самых популярных сервисов *BlackBerry*.

«Серые» же телефоны поддерживают эти функции, и операторам приходится «закрывать глаза» на это обстоятельство.

Различные решения *СОРМ* для операторов также не приносят ясности на рынок, и потребители вынуждены теряться в догадках: какой сервис и в каком объеме они могут получить.

Стандартные же службы поддержки, в принципе, не предназначены для технически сложных решений ввиду организационной схемы *call*–центров, построенных операторами.

Одним из возможных решений проблемы продвижения *BlackBerry* на российский рынок является учреждение и поддержка специализированных компаний, которые бы пользуясь идеологией *RIM*, смогли бы оказывать сервис полного цикла: от продажи устройства до его подключения и настройки. Одним из таких ярких примеров является компания *ServiceBerry*, официальный партнер *RIM* и ОАО «Вымпелком», по продаже и поддержке услуги *BlackBerry* в России. Взяв за основу подход компании — поставщика услуг, компания *ServiceBerry*(Сервисберри)³⁴ оказывает полный комплекс сервисных услуг, предоставляя услугу *Hosted BlackBerry Enterprise Server* и *BlackBerry Internet Service*, при которой клиенту не приходится покупать дорогостоящее оборудование, обслуживать его, иметь в штате высококвалифицированных специалистов и при этом, предоставляется возможность получать услугу по разумной цене. Также продажа оборудования и сервисная поддержка конечных потребителей обеспечивает возможность закрыть полностью все вопросы, касающиеся услуги. То есть является по факту «ручным» механизмом управления «экосистемой» в России, впрочем, как любое другое управление в нашей стране.

ЛИТЕРАТУРА

Федеральный закон «О связи» // *Кодексы и Законы РФ*. (<http://www.zakonrf.info/zosvyazi/>).

³⁴ См.: Официальный сайт *Serviceberry*. (www.blackberry.ru).

Аннотация к книге Томи Ахонена «PhoneBook 2010». (<http://www.nokiaмаemo.ru/main/627-kniga-tomi-ahonena-phone-book-2010-statistika-mobilnogo-segmenta-rynka.html>).

Барак Обама придется отказаться от любимого смартфона BlackBerry // News.ru. (<http://hitech.newsru.com/article/17Nov2008/obamasblckberry>).

Коммуникаторы и смартфоны преодолели кризис // ИКС. (<http://www.iks-media.ru/topics/thematic/dce/3702048.html>).

Компания RIM начинает продажи телефонов BlackBerry в России // Новостной портал MobileDevice. (<http://www.mobiledevice.ru/BlackBerry-RIM-Phone-BlackBerry-rossii.aspx>).

Компания ResearchInMotion объявила о приеме заказов на «планшетник» PlayBook // *Биржевой лидер*. (<http://www.profi-forex.org/news/entry1008069871.html>).

Мининформсвязи издало приказ, обеспечивающий силовиков дистанционным доступом к телефонным переговорам и переписке абонентов // *Новости Электронного Правительства*. (<http://www1.e-gov.su/index.php?newsid=436>).

Немного статистики: Android опередил Blackberry на рынке смартфонов США, iPhone сейчас третий // iPhone в России. (<http://www.ru-iphone.com/>).

Особенности BlackBerry в России // Дельта Мобил. (<http://www.deltamobile.ru/index.php>). (http://www.deltamobile.ru/bes_com.php).

Официальный сайт Android. (<http://google-androids.ru/1355-kolichestvo-prilozheniy-v-android-markete-dostiglo-otmetki-v-150-tysyach.html>).

Официальный сайт RIM. (<http://www.rim.com/>).

Официальный сайт Serviceberry. (www.blackberry4u).

Покупатели приветствовали iPad2 стоя // Astera. (<http://www.astera.ru/news/?id=83773>).

Продано 100 миллионов смартфонов BlackBerry // Lenta.ru. (<http://lenta.ru/news/2010/06/25/rim/>).

Производитель BlackBerry установил рекорд поставок // tochka.net. (<http://hi-tech.tochka.net/7119-proizvoditel-blackberry-ustanovil-rekord-postavok>).

Современный экономический словарь. (<http://slovari.yandex.ru>).

США: В сетях BlackBerry произошел крупный сбой // CNnews. (<http://safe.cnews.ru/news/line/index.shtml?2008/02/12/287839>).

AppWorld стал доступен для российских пользователей // Официальный сайт BlackBerry. (http://blackberrynet.ru/news_echo.php?id_news=62).

BlackBerry в России только для избранных // Мобильный контент. (<http://www.procontent.ru/news/15761.html>).

PlayBook: официально представлен планшет BlackBerry // MobileDevice. (<http://www.mobiledevice.ru/playbook-blackberry-rim-Tablet-Computer-oficialnii-anons.aspx>).

RIM PlayBook будет поддерживать приложения Android // 3DNews. (<http://www.3dnews.ru/news/rim-playbook-budet-podderzhivat-prilozheniya-android>).

Samsung Galaxy Tab в версии Luxury Edition за \$990 // Mobi.ru. (<http://www.mobi.ru/News/12668/index.htm>).

НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК УКРАИНЫ
 МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ УНИВЕРСИТЕТОВ
 МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ, МОЛОДЕЖИ И СПОРТА УКРАИНЫ
 ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ
 НАЦИОНАЛЬНОЙ АКАДЕМИИ НАУК УКРАИНЫ
 ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
 ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ АКАДЕМИИ НАУК БЕЛАРУСИ
 ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ АКАДЕМИИ НАУК
 РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
 ИНСТИТУТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РУМЫНСКОЙ АКАДЕМИИ
 МЕЖДУНАРОДНЫЙ НОБЕЛЕВСКИЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР
 ИНСТИТУТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
 АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК УКРАИНЫ
 БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД «ПЛАНЕТА АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ»
 ДНЕПРОПЕТРОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

**ТРЕТИЙ
 ВСЕМИРНЫЙ НОБЕЛЕВСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
 КОНГРЕСС**

**«МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА:
 ЦИКЛЫ И КРИЗИСЫ»**

Днепропетровск, 16-19 мая 2012 г.

В 2008 и 2010 гг. по инициативе Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля и Благотворительного фонда «Планета Альфреда Нобеля», а также при поддержке нобелевских лауреатов Ж.И. Алферова и Дж. Стиглица, Национальной академии наук Украины, Российской академии наук, ведущих научных институций других стран состоялись два Международных Нобелевских экономических форума.

В качестве основной темы дискуссии на Третьем Всемирном Нобелевском экономическом конгрессе определена «роль экономической науки в формировании национальных стратегий». Обсуждению этой проблемы будут посвящены пленарные заседания, на которых с основными докладами выступят Геец В.М., директор Института экономики и прогнозирования НАН Украины, академик НАН Украины; Гринберг Р.С., директор Института экономики РАН, член-корреспондент РАН; Заман Г., директор Института национальной экономики РА, член-корреспондент Румынской академии; другие руководители национальных экономических институтов и ведущие экономисты мира.

В рамках Конгресса будут работать секции, посвященные юбилейным датам со дня рождения лауреатов Нобелевской премии по экономике и других видных ученых-экономистов, в частности:

Секция 1. «Монетарные аспекты современного экономического развития»
 (к 100-летию со дня рождения лауреата Нобелевской премии по экономике М. Фридмана).

Секция 2. «Математизация экономики или экономизация математики: эффект синергии» (к 100-летию со дня рождения лауреата Нобелевской премии по экономике Л.В. Канторовича).

Секция 3. «Новая генерация нобелевских идей» (по итогам Второй всемирной нобелевской студенческой Интернет-Олимпиады по экономике).

Секция 4. «Современные теории циклов: преемственность и модернизм» (к 120-летию со дня рождения Н. Кондратьева).

С учетом содержания поступивших от участников материалов организационный комитет планирует сформировать тематику других секций.

В Конгрессе 2012 примут участие лауреаты Нобелевской премии, Президент Национальной академии наук Украины, директора институтов экономики национальных академий наук Украины, Российской Федерации, Беларуси, Казахстана, Румынии, Польши, ведущие ученые и специалисты из других стран.

В рамках Конгресса состоится Торжественная церемония размещения памятных медалей ряда Нобелевских лауреатов на скульптурной композиции «Планета Альфреда Нобеля» и награждение победителей Всемирной Нобелевской студенческой Интернет-Олимпиады по экономике.

Рабочие языки Конгресса украинский, русский, английский.

Программа Конгресса:

16 мая 2012 г.	Заезд участников Культурная программа
17 мая 2012 г.	Открытие Конгресса Пленарные заседания Культурная программа
18 мая 2012 г.	Секционные заседания Заключительное пленарное заседание Культурная программа
19 мая 2012 г.	Отъезд участников

Детальную информацию о Конгрессе вы можете получить на веб-странице www.kongress2012.dnup.edu, а также зарегистрироваться здесь для участия в Конгрессе.

Контакты:

*Задоя Анатолий Александрович, д.э.н., профессор, первый проректор Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля,
т. +38 0562 778 56 53, E-mail nobelforum@dnup.edu*

*Дашевская Ольга Владимировна, к.э.н., начальник научного отдела Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля,
т. +38 056 791 12 65, E-mail science@dnup.edu*

Организационный комитет



Южный федеральный университет
Институт экономики
и внешнеэкономических связей



IV МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«ГЛОБАЛЬНЫЙ МИР: АНТИКРИЗИСНЫЕ ИМПЕРАТИВЫ, МОДЕРНИЗАЦИЯ, ИНСТИТУТЫ»

24–26 мая 2012
Ростов-на-Дону

Уважаемые коллеги!

Южный федеральный университет, Институт экономики и внешнеэкономических связей и экономический факультет ЮФУ приглашают Вас принять участие в работе конференции.

Целью конференции является обсуждение актуальных проблем современной экономики, теории и практики модернизации, тенденций российского и мирового экономического развития с привлечением ведущих российских ученых, представителей бизнеса и государственных структур, зарубежных участников. Конференция состоится в форме пленарного и секционных заседаний, круглых столов.

Расписание работы конференции

24 мая	1-й корпус экономического факультета ул. М. Горького, 88	9:00 — 10:00, регистрация 10:00 — 17:00, пленарное заседание
25 мая	2-й корпус экономического факультета пер. Соборный, 26	10:00 — 16:00, работа секций 16:00 — 17:00, закрытие 17:30 — 18:30, обсуждения, собрания
26 мая		Культурная программа

Тематика секционных заседаний

1. Особенности и тенденции современной экономической модернизации России.
2. Философия хозяйства: перспективы современного мироустройства.
3. Институциональные и эволюционные факторы развития в современном мире.
4. Финансы, учет, предпринимательство: соотношение национального и глобального.
5. Надгосударственное, государственное, региональное, муниципальное управление: международный и национальный опыт взаимодействия.
6. Динамика и перспективы экономического развития на постсоветском пространстве.
7. Применение инструментально-математических методов в исследовании современных экономических процессов.

Организационный комитет

Захаревич В.Г. — ректор ЮФУ, д.т.н., профессор, председатель;

Архипов А.Ю. — проректор по экономике ЮФУ, д.э.н., профессор, зампре-
дателя;

Алешин В.А. — декан экономического факультета ЮФУ, д.э.н., профессор;
Зепалов В.М. — директор ИЭ и ВЭС ЮФУ, к.э.н., профессор;
Белокрылова О.С. — Заслуженный деятель науки РФ, заведующая кафедрой экономической теории ЮФУ, д.э.н., профессор;
Барتنев В.П. — министр экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Администрации Ростовской области;
Дончевский Г.Н. — заведующий кафедрой управления ИЭ и ВЭС Южного федерального университета, д.э.н., профессор;
Мамедов О.Ю. — Заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой политической экономии и экономической политики ЮФУ, д.э.н., профессор;
Овчинников В.Н. — Заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой государственного регулирования экономики ЮФУ, д.э.н., профессор.

Условия участия

Зарегистрированные участники будут включены в программу конференции, им предоставляется возможность выступить по заявленной тематике, принять участие в дискуссиях и круглых столах. По итогам конференции будет издан сборник докладов и тезисов.

Подробные условия участия, регистрационная форма и требования к оформлению докладов и тезисов будут размещены на сайте Института экономики и внешнеэкономических связей ЮФУ www.iecier.sfedu.ru.

Контактная информация:

Институт экономики и внешнеэкономических связей
Южного федерального университета,
344002, Ростов-на-Дону, пер. Соборный, 26, к. 207,
тел. (863) 269-82-52, 244-15-02, 244-14-53,
iecier@sfedu.ru

Уважаемые читатели!

Вы можете оформить подписку на журналы
Journal of Institutional Studies
(«Журнал институциональных исследований»)
и Journal of Economic Regulation
(«Вопросы регулирования экономики»)
в нашей редакции.
Стоимость подписки на 1 квартал 2012 года — 400 рублей.

По вопросам подписки обращаться по тел.:

**8 (863) 269-88-13,
e-mail: hp@donpac.ru**

EDITORIAL

Nureev R.M. On the eve of first anniversary	4
--	---

THEORY AND METHODOLOGY OF INSTITUTIONAL ECONOMY

Kapoguzov E.A. Contribution of New Institutional Economics for public sector reforming	6
Tarasevich V.N. The modern trust: matter and crisis	18

THE ECONOMIC CRISIS IN THE NEOCLASSICAL AND INSTITUTIONAL THEORY

Kavitskaya I.L. The financial crisis and the policy of the Central Bank	27
Matveeva T.Y., Sapunkova N.A. Current approaches to modeling the imperfections influence in financial markets on business cycle	34

INSTITUTIONAL THEORY OF THE STATE

Malkina M.Y. Institutional traps of public finance in the Russian Federation	48
---	----

INSTITUTIONAL ECONOMIC HISTORY

Karnyshev A.D. The interaction of religious, psychological-economic installations in the traditions and innovations of the Old Believers	59
Skorobogatov A.S. Neoclassical economics as an approach to analysis of the pre-industrial and industrial societies	71

INNOVATION ECONOMICS

Arhipov A.V. Why there is not Blackberry in Russia. Inside look	93
--	----

III World Nobel Congress of Economics «International economy in the XXI century: cycles and crises»	105
--	-----

IV International scientific-practical conference «The Global World: anticrisis imperatives, modernization and institutions'	107
--	-----

The contents of Journal of Institutional Studies for 2009–2011	110
--	-----

СОДЕРЖАНИЕ ЖУРНАЛА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ЗА 2009–2011 ГОДЫ

Рубрики и названия статей	Том и № жур- нала	Стр.
<i>СЛОВО РЕДАКТОРА</i>		
Новый журнал – еще один шаг к объединению институционалистов!	1.1	5
Нуреев Р.М. Важность модернизации экономики	2.1	5
Нуреев Р.М. Введение в институциональную регионалистику	2.2	4–6
Нуреев Р.М. Вечная проблема — совершенствование методологии	2.3	4
Нуреев Р. М. Рональду Коузу — 100 лет!	2.4	4–5
Нуреев Р.М. Экономические субъекты постсоветской России: десять лет спустя	3.1	4–8
Нуреев Р.М. Владимиру Ивановичу Маевскому — 70 лет!	3.2	4
Нуреев Р.М. Политическая экономия: старая и новая	3.3	4–9
Нуреев Р.М. В преддверии первого юбилея	3.4	4–5
<i>ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>		
Вольчик В.В. Институционализм: торжество междисциплинарности	1.1	73–78
Тарасевич В.Н. Что такое институт? (опыт институциональной эволюции)	2.3	5–23
Сухарев О.С. Вопросы методологии институционального анализа: нормативные оценки и теория	2.3	24–40
Гайдай Т.В. Институционализм и современные течения кейнсианства: аспекты методологического взаимодействия	3.3	10–18
Капогузов Е.А. Вклад новой институциональной экономической теории в реформирование общественного сектора	3.4	6–17
Тарасевич В.Н. Современное доверие: содержание и кризис	3.4	18–26
<i>ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ</i>		
Розмаинский И.В. Посткейнсианский анализ характеристик человеческого поведения в условиях макроэкономических, технологических и институциональных изменений	1.1	43–56
Сизякина М.С. Технологические изменения в контексте эволюционной экономической теории	1.1	88–95
Левин С.Н. Альтернативы институционального развития развивающихся и постсоциалистических стран: мифологемы «постиндустриализма» и «глобализма» и реальные тенденции	2.1	6–16
Курбатова М.В. Проблемы формирования институциональной среды постиндустриальной экономики в современной России	2.1	54–66
Матвеев В.Д. Модернизация институтов — условие устойчивого экономического роста в России	2.1	84–99

Малкина М.Ю. Институциональные ловушки инновационного развития российской экономики	3.1	50–60
Сухарев О.С. Экономический рост, благосостояние и институциональные изменения	3.3	19–39
<i>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ</i>		
Латов Ю.В. Институциональные препятствия повышению качества кадров научного сообщества (размышления над федеральной целевой программой «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России»)	3.3	66–81
Латова Н.В. «Утечка умов» в системе институтов воспроизводства человеческого капитала современной России	3.3	82–93
<i>ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ</i>		
Сасаки М., Давыденко В.А., Латов Ю.В., Ромашкин Г.С., Латова Н.В. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России	1.1	20–35
Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности и социальный капитал как основа социально-экономического развития	2.1	17–34
<i>ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА</i>		
Айхелькраут С. Институты, инновации и экономическая политика	1.1	36–42
Алексеев А.В. Основные приоритеты государственной экономической политики при создании новой экономики	2.1	67–83
Своеволин В.Ю. Формирование инновационной экономики в России как основы постиндустриального общества: институционально-эволюционный подход	2.1	100–111
Дементьев В.В., Вишневский В.П. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ	2.2	81–95
Скоробогатов А.С. «Особый путь» России в стимулировании творческой активности	2.2	96–108
Сысоев С.А. Институциональные особенности инвестиций в человеческий капитал в Республике Беларусь	2.2	109–117
Архипов А.В. Почему нет BlackBerry в России. Взгляд изнутри	3.4	93–104
<i>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ</i>		
Воробьев А.В., Воронов В.В., Островска И.В. Нереализованные жизненные сценарии в оценках образования жителями Латвии	2.4	6–14
Крючкова П.В. Привыкание домохозяйств к рынку	3.1	8–27
Темницкий А.Л. Пути становления эффективного работника-партнера	3.1	28–49
<i>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ</i>		
Темницкий А.Л. Социальные и культурные проявления институтов неэкономической зависимости в сфере труда российских рабочих	2.1	35–53
Лебедева Н.Н. Инновационная активность предприятий как условие их конкурентоспособности	2.4	15–21

Авдашева С.Б. Влияние антимонопольных норм на границы фирмы: опыт российского антимонопольного законодательства	2.4	22–29
Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С. Практики трудоустройства как элемент социальной организации российской фирмы	3.2	5–22
Шабанова М.А. Новое поколение предпринимателей и менеджеров в меняющейся институциональной среде	3.2	23–38
Левин С.Н., Курбатова М.В. Сетевые взаимосвязи российского бизнеса: деловая коррупция и органический институт реальной модели институциональной организации российской экономики	3.2	39–58
Шварцбург Ц.В. Малый бизнес в российской олигополистической экономике	3.2	59–97
<i>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКОВ</i>		
Барсукова С.Ю. «Экономический патриотизм» на продовольственных рынках: импортозамещение и реализация экспортного потенциала (на примере мясного рынка, рынка зерна и рынка соков)	2.2	118–134
Ермишина А.В., Клименко Л.В. Доступность жилищно-коммунальных услуг в России: мифы и реальность	2.2	135–147
Нуреев Р.М., Кондратов Д.И. Рынок легковых автомобилей: вчера, сегодня, завтра	2.3	86–128
Виноградова А.В. Институциональный механизм диффузии природной ренты и его особенности в нефтегазовом комплексе России	3.2	98–103
Фомина Ю.А., Фомин Э.В. Электронная система товарного рынка для сельского хозяйства	3.2	104–115
<i>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ РЕГИОНАЛИСТИКА</i>		
Нуреев Р.М. Россия после кризиса — эффект колеи	2.2	7–26
Гареев Т.Р. Региональный институционализм: terra incognita или terra ficta?	2.2	27–37
Литвинцева Г.П., Стукаленко Е.А. Результативность социальных институтов в сфере государственной политики доходов населения России с учетом регионального фактора	2.2	38–54
Пыжев И.С. Институционально-системный подход к территориальному планированию	2.2	55–66
Валиева О.В. Влияние институтов макро- и микроуровней на развитие региональных инновационных систем	2.2	67–71
Сулейменова Г.К. Социально-предпринимательские корпорации: региональные институты развития в Республике Казахстан	2.2	72–80
Колосовский А.М. Кризис российской экономики и инновации: региональный и ментальный аспекты	3.2	116–127
Сурцева А.А. Региональный социальный контракт власти и бизнеса (на примере Кемеровской области)	3.3	94–102
<i>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА</i>		
Левин С.Н., Сурцева А.А. Государство с преобладанием контрактных начал: методология анализа и проблемы его формирования в России	2.3	41–65

Малкина М.Ю. Эволюция институтов бюджетной системы в современной России	2.3	66–74
Розмаинский И.В. О дебартеризации и других аспектах динамики платежной системы в «путинской России»	2.3	75–85
Саблин К.С. Государство развития в разных институциональных условиях	2.4	30–39
Ефимова Л.А. Структура трансакционных издержек в налоговой системе России	2.4	40–46
Меркулова Т.В., Кононова Е.Ю. Развитие электронного правительства в Украине на фоне мировых тенденций	2.4	47–58
Барсукова С.Ю. Теневые правила взаимоотношений политиков и предпринимателей	3.3	40–56
Вахтина М.А. Доверие к государству как фактор повышения его эффективности	3.3	57–65
Малкина М.Ю. Институциональные ловушки системы государственных финансов Российской Федерации	3.4	48–58
<i>ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В СВЕТЕ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ</i>		
Нуреев Р.М. Россия: резервы институционального развития (как предпосылка и условие выхода из экономического кризиса)	1.1	6–19
Лемещенко П.С. Экономический кризис как институциональная форма и ступень отрицания капитала	2.4	59–75
Кавицкая И.Л. Анализ воздействия монетарного шока на экономику: история вопроса и некоторые новые идеи	2.4	76–83
Лемещенко П.С. Современный экономический кризис и его институционально-антропологическая субстанция	3.1	61–82
Кавицкая И.Л. Финансовый кризис и политика Центрального Банка	3.4	27–33
Матвеева Т.Ю., Сапункова Н.А. Современные подходы к моделированию воздействия несовершенств финансового рынка на бизнес-цикл	3.4	34–47
<i>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКОВ</i>		
Барсукова С.Ю. Патриотизм или прагматизм? Стратегии участников продовольственных рынков в России	2.4	84–105
Фролов Д.П., Инютина О.В. Проблемы теоретического анализа экономических институтов (на примере таможи)	2.4	106–119
<i>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ</i>		
Скоробогатов А.С. Жизнь или свобода: рациональные основы принудительного труда в исторической перспективе	1.1	57–72
Попов Г.Г. Институциональные особенности русской цивилизации в средние века	1.1	79–87
Шмаков А.В., Дукарт С.А., Петров С.П. Бич и молот: экономика против демонологии	2.3	129–143
Ксензов С.В., Ксензова В.Э. Особенности формирования базовых институтов малых наций (на примере Беларуси)	2.3	144–152

Радченко В.А. Эффективная идентификация и экономическое развитие: предпосылки парадигмы идентифиологии	2.4	120–129
Нуреев Р.М. Краткий курс истории ВКП(б) в кривом зеркале партийной пропаганды	3.1	83–92
Карнышев А.Д. Взаимодействие религиозных и психолого-экономических установок в традициях и инновациях старообрядчества	3.4	59–70
Скоробогатов А.С. Изучение доиндустриального и индустриального обществ методами неоклассической теории	3.4	71–92
<i>ИСТОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА</i>		
Барышников М.Н. У истоков российского институционализма (из творческого наследия И.Х. Озерова)	2.3	153–161
<i>НАУЧНАЯ ДИСКУССИЯ</i>		
Латов Ю.В. Предисловие к дискуссии	3.1	93–96
Михайлова Т.Н. География — не судьба! (комментарии к «Сибирскому проклятию» Ф. Хилл и К. Гэдди)	3.1	97–103
Безруков Л.А. Сибирский холод и экономика России	3.1	104–115
Зуляр Ю.А. Русологи, пришедшие с холода: критика одной интерпретации индустриализации Сибири	3.1	116–132
<i>ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ</i>		
Нуреев Р.М. Программа курса «Экономика развития»	2.3	162–174
Розмаинский И.В. Институционализм (глава из учебника «История экономического анализа»)	2.4	130–144
Нуреев Р.М. Программа дисциплины «Теория общественного выбора»	3.3	103–120
<i>ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ</i>		
Латов Ю.В. Экономические детерминанты преступности в зарубежных странах (обзор криминометрических исследований)	3.1	133–149
Малкина М.Ю. Эффект колеи в историческом развитии	2.2	148–156
<i>НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ</i>		
Заостровцев А.П. IX конференция «Леонтьевские чтения»: экономика и институты	2.1	112–116
Вольчик В.В. Форум институционалистов	2.1	117–118
Анонс XIII Апрельской международной научной конференции НИУ ВШЭ «Модернизация экономики и общества»	3.3	121–125
III Всемирный Нобелевский экономический конгресс «Мировая экономика XXI века: циклы и кризисы»	3.4	105–106
IV Международная научно-практическая конференция «Глобальный мир: антикризисные императивы, модернизация, институты»	3.4	107–108

ПОДПИСКА-2012

НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ ОТКРЫТА
ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Institutional Studies
(«Журнал институциональных исследований»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2012»,
ПЕРВОЕ 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-2012

НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ ОТКРЫТА
ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Economic Regulation
(«Вопросы регулирования экономики»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2012»,
ПЕРВОЕ 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, № 4. 2011

Выпускающий редактор: Е. Бузаева

Дизайн и верстка: Л. Ткаченко

Корректор: Л. Горбунова

Сдано в набор 07.12.2011.

Подписано в печать 15.12.2011.

Тираж: 500 экз. Заказ № 51