

ISSN 2076-6297

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Том 4

Номер 3

2012

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. (КАИ), Шаститко А.Е. (МГУ).

Ассистент редактора Оганесян А.А.

Международный редакционный совет:

Андрефф В. (University of Paris 1, France),

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

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

Кэрл Леонард (University of Oxford, UK)

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

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

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

Адрес редакции:

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

СЛОВО РЕДАКТОРА

Латов Ю.В. Юбилей институциональной истории	4
--	---

СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

Малахов С.В. Эффект Веблена, поиск статусных товаров и отрицательная полезность демонстративного досуга.	6
Малкина М.Ю., Щулепникова Е.А. Неоклассический и неинституциональный анализ рынка жилой недвижимости Российской Федерации.	22

НАУЧНАЯ ДИСКУССИЯ «СТАРООБРЯДЧЕСТВО И РУССКИЙ КАПИТАЛИЗМ»

Латов Ю.В. Предисловие к дискуссии	33
Расков Д.Е. Социальные нормы и институциональные изменения, или как понять динамику экономической активности старообрядцев	34
Розмаинский И.В. Размышления о книге Д.Е. Раскова «Экономические институты старообрядчества»	43
Исаков Л.А. Неформальные и теневые аспекты старорусского капитализма.	49
Латов Ю.В. Экономика дискриминации при «традиционном капитализме» (Размышления над книгой Д.Е. Раскова «Экономические институты старообрядчества»)	56
Расков Д.Е. Хозяйственная этика или «эффект гонимой группы» — возможна ли однозначность? (ответ И.В. Розмаинскому и Ю.В. Латову)	65

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Попов Г.Г. Социально-экономические причины поражения наполеоновской Франции в Отечественной войне 1812 г.	72
--	----

ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Ерзкян Б.А. Технологическое и институциональное развитие социально-экономической системы в гетерогенной среде.	79
Сухарев О.С. Институциональное планирование, траектории институционального развития и трансакционные издержки	95

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

Корытцев М.А. Рабочая программа дисциплины «Экономика развития»	112
--	-----

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Кадочников Д.В. Экономическая культура современного капитализма: обзор итогов Международной научной конференции в СПбГУ	122
---	-----

ЮБИЛЕИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ИСТОРИИ

ЛАТОВ ЮРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

*доктор социологических наук, кандидат экономических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник
Научного центра Академии управления МВД России,
профессор Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова,
e-mail: latov@mail.ru*

2012 год богат на юбилеи — особенно, связанные с историей России.

Наиболее важными являются, конечно, 20-летие «гайдаровских» реформ (1992 г.), 200-летие Отечественной войны 1812 г. и 400-летие победы народного ополчения (освобождение Москвы в 1612 г.), которое положило конец Смутному времени. Если как следует подумать, то обнаружатся еще две важные круглые даты — 250-летие Манифеста Петра III «О вольности дворянства» (1762 г.), который стал началом эмансипации российского общества от государства, а также 1150-летие легендарного «призвания варягов» (862 г.), положившее начало российскому государству.

Если добавить к «круглым» юбилеям (с цифрой на 0) «полукруглые» юбилеи (с цифрой на 5), то к перечисленным событиям следует добавить еще как минимум два: 95-летие Октябрьской революции 1917 г. и 345-летие начала Раскола православной церкви после Большого московского собора 1666–1667 гг. Соседство этих двух «полукруглых» юбилеев символично — речь идет о двух катаклизмах развития российской цивилизации, которые усиливали ее отличие от «соседней» цивилизации Западной Европы. Есть и менее значимые поводы для юбилеев: например, 615 лет назад в нашей стране появились первые правовые акты, которые можно назвать антикоррупционными, — речь идет о Псковской и Двинской ссудных грамотах 1397 г.

Если теперь обратиться к событиям зарубежной социально-экономической истории, то и здесь можно найти несколько «круглых» и, особенно, «полукруглых» юбилеев.

Скажем, специалисты по экономической истории нового времени могут в текущем году отметить 230-летие изобретения Джеймсом Уаттом паровой машины (1782 г.), благодаря чему развернулась промышленная революция, и капитализм окончательно превратился из уклада в полноценную общественную формацию. Событием несколько меньшего значения является 220-летие изобретения хлопкоочистительной машины Илаем Уитни (1792 г.): это событие имело существенное значение не столько для истории техники, сколько для истории американского рабства, поскольку именно после этого изобретения плантационное рабство в южных штатах Америки получило второе рождение. Лишь в 1862 г. — и это еще одно юбилейное событие, в текущем году отмечается его 140-летие — А. Линкольн подписал «Прокламацию об освобождении рабов», положив конец системе «рабовладельческого капитализма» в Соединенных Штатах.

Что касается «полукруглых» юбилейных дат зарубежной истории, то их в текущем году тоже немало. Специалисты по истории финансов могут отмечать 715-ю годовщину расправы над орденом тамплиеров (1307 г.), которые в средневековой Европе по существу возродили использование векселей, 615-ю годовщину основания банка Святого Георгия в Генуе (1407 г.), который считается старейшим банком более-менее современного типа, а также 375-летие тюльпанной «лихорадки» в Голландии — первого в истории финансового «пузыря». 145 лет назад, в 1867 г., вышел из печати знаменитый 1-й том «Капитала» К. Маркса — фразу про «экспроприацию экспроприаторов» из этой книги знают даже те, кто ее никогда не открывал. Наконец, в том же 1867 г. в Японии началась знаменитая революция Мэйдзи — реставрация власти императора по форме и приход к власти прозападных модернизаторов по существу.

© Ю.В. Латов, 2012

Российские экономисты-институционалисты считают своим долгом откликнуться если не на все, то хотя бы на некоторые юбилейные события из числа перечисленных. В данном номере журнала мы предлагаем читателям подборку публикаций по проблемам экономики старообрядчества, где речь пойдет, в частности, об аналогиях между коммерческой деятельностью староверов в царской России и коммерцией тамплиеров и итальянцев в средневековой Европе. Годовщине Отечественной войны 1812 г. посвящена специальная статья, автор которой предлагает весьма не тривиальную трактовку этих событий. Наконец, 20-летие «гайдаровских» реформ и 20-летие основания знаменитой «Вышки»¹ — это хотя и не главный, но, возможно, наиболее успешный результат российских радикальных рыночных реформ.

¹ Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики.

ЭФФЕКТ ВЕБЛЕНА, ПОИСК СТАТУСНЫХ ТОВАРОВ И ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ ДЕМОНСТРАТИВНОГО ДОСУГА

МАЛАХОВ СЕРГЕЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

*доктор экономики Университета Пьера Мендеса Франса,
Гренобль, Франция
e-mail: smalahov@df.ru*

Когда ожидаемая экономия на покупках больше ставки заработной платы, условие оптимального поиска приводит к отрицательной предельной полезности досуга. Поиск трансформирует классический эффект дохода в индивидуальном предложении труда, и время досуга начинает дополнять время поиска. Потребители компенсируют досуг, имеющий отрицательную полезность, покупкой статусных товаров на рынках с высоким разбросом цен. Статусное потребление дополняет демонстративный досуг и создает «эффект Веблена», равно как и эффект «садоводства на борту лодки».

Ключевые слова: эффект Веблена; поиск статусных товаров; отрицательная полезность демонстративного досуга.

When expected savings on purchases are greater than the wage rate, the optimal search results in the negative marginal utility of leisure. The search transforms the classical backward bending effect and the leisure becomes complementary to the search. Consumers compensate “bad” leisure by status goods of exceptional quality on markets with high price dispersion. Status consumption complements “bad” conspicuous leisure and produces the Veblen effect as well as the “gardening aboard the boat” effect.

Keywords: Veblen effect; search for status goods; negative utility of conspicuous leisure.

Коды классификатора JEL: D11, D83.

ВВЕДЕНИЕ

Демонстративное потребление является одной из самых устойчивых черт потребительского спроса. Ему уделяли внимание ведущие экономисты всех эпох. Этим феноменом интересовались Дж. Бентам (*Bentham* 1789) и А.С. Пигу (*Pigou* 1913). Еще в 1848 г. в «Принципах политической экономии» Дж. С. Милль предложил налогообложение товаров, потребляемых исключительно ради удовольствия (*Mill* 1848 [1909]). В наше время различные аспекты демонстративного потребления изучали О. Моргенштерн (*Morgenstern* 1941), Дж. К. Гелбрейт (*Galbraith* 1958 [1998]) и К. Эрроу (*Arrow and Dasgupta* 2009). Работы, посвященные демонстративному потреблению, постоянно появляются на страницах экономических журналов и сегодня (*Bagwell and Bernheim* 1996; *Becker et al.* 2000; *Luttmer* 2005; *Maurer and Meier* 2008; *Samuelson* 2005; *Solnik and Hemenway* 2005). Но так уже сложилось в современной истории экономической мысли, что тема демонстративного потребления неразрывно связывается с именами Т. Веблена и Г. Лейбенштейна.

«Теория праздного класса» Т. Веблена, увидевшая свет в эпоху бурного развития капитализма, сегодня стала своеобразным катехизисом антиконсюмеризма (*Veblen* 1899 [1984, 2003]). Но, если философы обращают внимание в первую очередь на этические аспекты демонстративного потребления и досуга (*conspicuous consumption and conspicuous leisure*), то экономистов прежде всего интересует влияние этих явлений на общее равновесие. Именно в таком контексте рассматривал теорию Т. Веблена и Г. Лейбенштейн, который дал определение нескольким типам нефункционального спроса — «эффекту сноба», «эффекту присоединения к большинству» и «эффекту Веблена» (*Leibenstein* 1950).

Поэтому необходимо различать анализ демонстративного потребления и досуга, проведенный самим Т. Вебленом, и «эффект Веблена», формализованный в самых общих чертах Г. Лейбенштайном. Под «эффектом Веблена» Г. Лейбенштайн предложил понимать демонстративный нефункциональный спрос, который зависит положительно не только от характеристик товара, но от цены. В данной работе будет уделено внимание как феномену демонстративного потребления и досуга в целом, так и эффекту роста спроса по высоким ценам. Во введении к данной статье будет совсем не лишним упомянуть о достаточно широко распространенном заблуждении, что Т. Веблен посвятил свою работу только «праздному классу». Конечно, «высшее общество» занимает в его работе центральное место, но он также анализирует проявление демонстративного потребления городских наемных рабочих и ремесленников, у которых оно появляется, по мнению Т. Веблена, например, в потребности «посидеть за кружкой пива» (*dram-drinking*) (Веблен 2003, 61).

Данная статья не преследует цель критического переосмысления философского, культурного и тем более религиозного наследия общественной мысли, восходящей к Новому завету и увенчанной в нашу эпоху энцикликой Иоанна Павла II, так или иначе осуждающих статусное демонстративное потребление¹. В данной работе мы просто постараемся показать, что «эффект Веблена» оказывает воздействие на очень многие стороны повседневной жизнедеятельности потребителей, не принадлежащих к «праздному классу», что не может не оказывать воздействие на общее конкурентное равновесие. Актуальность темы подтверждается тем, что несмотря на обширнейшую, уже собственно экономическую литературу, посвященную «эффекту Веблена», его неоклассическое объяснение пока основывается на достаточно сильном предположении Г. Лейбенштайна, со временем ставшим постулатом, об отличии демонстративной цены (*conspicuous price*) от функциональной цены. В результате большинство исследователей соглашались с концепцией демонстративной ценности или полезности престижных товаров, не утруждая себя детализацией собственно экономического механизма предпочтения демонстративной цены.

Возможность последовательного обоснования «эффекта Веблена», т.е. роста спроса как функции цены, возникает при анализе модели максимизации резерва, которая представляет собой развитие теории поиска и информации Дж. Стиглера (Stigler 1961). Модель максимизации резерва была ранее представлена в журнале «Экономическая политика» (Малахов 2011б). Однако описание модели в общем виде невольно нарушило одну из основных заповедей творческого наследия А. Маршалла, который в предисловии к первому изданию «Принципов экономики» писал буквально следующее: «Главная цель применения чистой математики в экономических вопросах, очевидно, заключается в том, чтобы с ее помощью исследователь мог быстро, кратко и точно записывать некоторые свои мысли для самого себя и удостовериться в наличии у него достаточных, и только достаточных, оснований для своих выводов... Однако представляется сомнительным, чтобы кто-либо уделял много времени чтению обширных переводов экономических доктрин на язык математики, сделанных не им самим» (Marshall 1890 [1993]).

Данная статья исследует явление, которое может интересовать достаточно широкий круг читателей, что требует от автора сведения к минимуму математических выкладок, а их минимальное необходимое представление — последовательного объяснения.

ПОИСК ВЫГОДНЫХ ЦЕН И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ

На первый взгляд, попытка обосновать «эффект Веблена» при помощи теории поиска, подразумевающей поиск выгодной низкой цены, представляется несколько надуманной. Однако уже здесь хочется обратить внимание на путаницу, которая возникает при анализе покупок дорогостоящих товаров. Положительная зависимость спроса от цены не обязательно означает поиск высокой цены. Да, демонстративное или статусное потребление на поверхности констатирует положительную зависимость спроса от цены, но это может означать просто *переход потребителя к другой ценовой нише, в рамках которой он также неустанно и последовательно будет искать выгодную цену*. Здесь можно даже не прибегать к многочисленным примерам из экономической публицистики, повествующих об экономном поведении богатых мира сего. В зарубежной научной литературе достаточно подробно исследуется тип поведения,

¹ Centesimus Annus (лат. — Сотый год) — энциклика папы римского Иоанна Павла II от 1 мая 1991, посвященная столетию с опубликования «*Regum Novarum*». В 1891 г. Папа Лев XIII выпустил энциклику «*Regum Novarum*» («Исходя из новых обязательств»), в которой провозгласил новую социальную доктрину Церкви и учредил общественное движение «Народное католическое действие» (материал из Википедии).

называемый *smart-shopping* (расчетливое приобретение). Это явление заслужило внимание и экономистов, и психологов, которые составили карту мотивов экономии при покупке и выделили *self-esteem* (самоуважение) как один из основных приводных механизмов расчетливых покупок (Schindler 1998; Canova et al. 2005). Если же учитывать демонстрационный эффект потребления, то расчетливые покупки всегда вызывают не только уважение окружающих. И эта черта человеческой природы проявляется особенно, когда по выгодной цене кому-то удается приобрести дорогостоящий статусный товар. Поскольку далее мы будем обращаться к экономике туризма, то достаточно просто напомнить очень распространенную практическую дилемму выбора дешевого отеля на окраине или дорогого отеля в центре города и согласиться с тем, что выбор отеля в центре, т. е. в другой ценовой нише и, по сути, **на другом локальном рынке**, также сопровождается поиском выгодной цены.

Именно таким образом к классическому распределению времени между работой и досугом добавляется третий элемент — поиск выгодной цены. По определению, поиск должен быть выгодным, а значит, его ценность должна быть выше ценности работы и досуга. И как более плотная жидкость вытесняет менее плотную, так и выгодный поиск S сокращает как время работы L , так и время досуга H ($\partial L/\partial S < 0$; $\partial H/\partial S < 0$). Если временной горизонт потребительского выбора T , как емкость для жидкостей, будет иметь конечное значение, то сумма всех изменений относительно времени поиска будет равна нулю.

Эти простейшие рассуждения имеют и очень простое математическое выражение:

$$\begin{aligned} L(S) + H(S) + S &= T; \\ dL(S) + dH(S) + dS &= 0; \\ \partial L / \partial S + \partial H / \partial S + 1 &= 0 \end{aligned} \quad (1)$$

Теперь обратимся к физическим формам, в которые воплощается поиск выгодной цены. Он может представлять собой хождение по магазинам или иное перемещение между интересующими нас объектами, в том числе и на автомобиле и даже на самолете, если мы вспомним очень распространенную в нашей стране в начале 1990-х практику шоппинг-туров. Поиск может представлять собой и ожидание, например, ожидание скидок на цены. Наконец, поиск выгодной цены может воплощаться в самодеятельность, когда мы покупаем не конечный товар, а его компоненты и преобразуем их в домашнем хозяйстве в интересующий нас товар (Aguiar and Hurst 2007a, 2007b).

Таким образом, наш анализ, помимо традиционного потребительского поведения, затрагивает как минимум еще две обширные области экономической теории и практики — экономику туризма и экономику домашнего хозяйства.

Однако мы не будем следовать путем большинства современных исследователей экономики туризма и экономики домашнего хозяйства, который обычно заканчивается формулировкой задачи максимизации полезности при наличии двух ограничений — по доходу и по времени. В ходе наших рассуждений мы последовательно будем ослаблять оба ограничения. Поиск выгодной цены по сути означает получение нетрудового дохода в классическом смысле, который в данном случае не может иметь постоянного значения. Уже одно это рассуждение ставит под сомнение эффективность использования ограничения по бюджету. А более строгим читателям можно порекомендовать обратиться к работам по накоплению страховых денежных запасов (*buffer-stock saving behavior*), где можно найти замечательные исследования К. Кэрrolла, которые доказывают, что **мотив предосторожности** является настолько мощным регулятором потребительского поведения, что последнее с отсутствием формального ограничения по ликвидности не отличается от поведения индивидуумов, имеющих такое формальное ограничение (Carroll 2001). Ограничение по времени в данном случае имеет более важное значение, но, как мы ниже увидим, не как инструмент ограничения полезности, а как инструмент формирования различных моделей поведения.

Если мы вернемся к ранее сделанным математическим выкладкам, то обязательно обратим внимание на то, что «вытеснение» временем поиска из временного горизонта потребительского выбора времени работы и времени досуга не может продолжаться до бесконечности. Теоретически, этот процесс заканчивается, когда, например, время досуга будет сведено к нулю ($H=0$; $\partial H/\partial S=0$; $\partial L/\partial S=-1$). Но на практике этого не происходит, поскольку существует некоторое минимально необходимое физическое и/или физиологическое время досуга ($H=H_{min}$; $\partial H/\partial S=0$; $\partial L/\partial S=-1$). Поэтому, если при достижении данного минимума поиск продолжает оставаться выгодным, нам остается только еще более сократить время работы ($\partial L/\partial S < -1$). Но, сократив время работы ради продолжения выгодного поиска из-за «дефицита» досуга, мы обязательно

обнаружим, что сокращение времени работы увеличило не только время поиска, но, в силу равенства (1), что нас несомненно порадует, и время досуга ($\partial L/\partial S < -1$; $\partial H/\partial S > 0$).

МАКСИМИЗАЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА

Что может остановить этот процесс? Ответ дает теория Дж. Стиглера — поиск заканчивается, когда его предельные затраты уравниваются с предельной выгодой, или когда последующая попытка найти выгодную цену приведет к большим денежным потерям, чем ожидаемая экономия (Stigler 1961).

Именно таким образом мы выходим на ключевое равенство модели максимизации резерва (Малахов 2003). Когда целью поиска является оптимизация денежной выгоды и денежных потерь, мы автоматически приходим к правилу максимизации экономии на покупке или резерва $R(S)$ для последующих покупок, который представляет собой разницу между денежными доходами и денежными расходами, где и трудовой доход $wL(S)$, и расходы на выбранный товар $QP(S)$ *убывают в ходе поиска* S в силу $\partial L/\partial S < 0$; $\partial P/\partial S < 0$. Мы можем отобразить изменение всех монетарных величин $V(S)$ во времени T следующим образом (см. рис. 1):²

$$\begin{aligned} R(S) &= wL(S) - QP(S); \\ Q \frac{\partial P}{\partial S^*} &= w \frac{\partial L}{\partial S^*} \Rightarrow \frac{\partial R}{\partial S^*} = 0 \end{aligned} \quad (2)$$

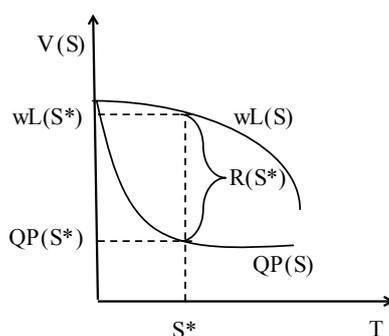


Рис 1. Формирование резерва для будущих покупок

Если потребитель стремится достичь максимальной денежной экономии, то данное правило будет действовать всегда и будет распространяться как на случай одновременного сокращения времени работы и времени досуга при увеличении времени поиска ($-1 < \partial L/\partial S < 0$; $\partial H/\partial S < 0$), так и на случай сокращения времени работы и увеличения времени досуга ($\partial L/\partial S < -1$; $\partial H/\partial S > 0$) при увеличении времени поиска. Первый, наиболее распространенный случай, когда мы останавливаем поиск задолго до того, когда досуг достигнет своего физического минимума, мы можем определить как «*обычную модель*» поведения. А второй, который затрагивает некоторый заранее определенный минимум досуга и который будет интересовать нас в данной статье — как «*праздную модель*». Если вернуться к экономике туризма и экономике домашнего хозяйства, то возникают знакомые всем ранние уходы с работы накануне поездки или домашнего праздника, требующего приготовления стола.

Употребление слова «накануне» может вызвать возражения, поскольку речь идет уже не об одном временном периоде, а нескольких. Однако ранее мы не брали на себя обязательства использовать ограничение по времени. Мы лишь подчеркивали его роль в формировании различных моделей поведения. В этом смысле наши рассуждения не противоречат определению статического анализа ни в понимании Г. Лейбенштейна, для которого статическая ситуация подразумевала неважность последовательности событий, ни даже самого Дж. Хикса, который говорил, что статика «имеет отношение к той части экономической теории, где мы не утруждаем себя временными рамками» (Leibenstein 1950, 177–178). И, поскольку Г. Лейбенштейн пред-

² Данное равенство было представлено в (Малахов 2009, 41–61). Оно представляет собой несколько измененную форму расчета предельной выгоды поиска, представленную Дж. Стиглером, где в функции снижения цены вместо аргумента количества попыток снижения цены используется аргумент времени поиска. Наиболее близкую формулировку к данному равенству в 2007 г. предложили М. Агийар и Э. Харст, где аргументом функции снижения цены является интенсивность поиска (Aguiar and Hurst 2007b)

ложил в статическом анализе рассматривать «период, в течение которого синхронизируются доходы и расходы», то приведенные примеры позволят нам рассматривать временной горизонт потребительского выбора как «время туристической поездки» и «время праздника», в течение которых осуществляются все расходы и все доходы, как материальные (заработок), так и нематериальные (удовольствие), связанные с данными событиями.

Такой подход облегчает нашу задачу, поскольку частично снимает вопрос о необходимости включения в функцию полезности не только потребления и досуга, но и самих денег, что неизбежно потребует от нас учета ставки процента. Но в статическом мире, где деньги для праздника или поездки могут заимствоваться у друзей и знакомых, использование ставки процента в качестве переменной вряд ли целесообразно.

Отказавшись от ограничений по бюджету и по времени, мы должны предложить эффективную альтернативу для определения условия максимума полезности потребительского выбора. И она существует, причем в обыденной жизни она играет зачастую более важную роль, чем ограничения по бюджету (мы можем занять недостающую сумму) и по времени (мы можем сократить и даже увеличить время поездки). Если при поиске выгодной цены потребитель стремится достичь максимального денежного эффекта, то он обязательно придет к равенству (2) предельных затрат поиска его предельной выгоде.

Как показывает анализ процедуры принятия удовлетворяющего решения, данное равенство не требует от потребителя расчетов этих предельных величин, поскольку оно формируется автоматически, если выбранная цена не превышает его ожидания и удовлетворяет покупателя (Малахов 2012а; Malakhov 2012b). Именно это равенство и служит инструментом ограничения такой же аналитической, не видимой для покупателя величины полезности:

$$\Lambda = U(Q, H) + \lambda(w - Q \frac{\partial P / \partial S}{\partial L / \partial S}).$$

В результате совокупная полезность потребления и досуга достигает своего максимального значения, когда:

$$\frac{\partial U / \partial H}{\partial U / \partial Q} = MRS(H \text{ for } Q) = - \frac{Q}{\partial L / \partial S} \frac{\partial^2 L / \partial S \partial H}{} = - \frac{w}{\partial P / \partial S} \frac{\partial^2 L / \partial S \partial H}{} \quad (3)$$

Чтобы упростить такие достаточно громоздкие величины, достаточно рассмотреть зависимость величины *склонности к поиску* $\partial L / \partial S$ от времени досуга H или функцию $\partial L / \partial S(H)$. Если ранее приведенные рассуждения о «вытеснении поиском досуга из временного горизонта» верны, то скорость изменения времени досуга будет равна его доле во временном горизонте, взятой с противоположным знаком, если это изменение подразумевает уменьшение времени досуга. А это имеет следующее выражение:

$$\begin{aligned} L(S) &= T - H(S) - S; \\ \partial L / \partial S &= -\partial H / \partial S - 1; \\ dH(S) &= dS \frac{\partial H}{\partial S} = -dS \frac{H}{T} \quad (4) \\ &\Downarrow \\ \frac{\partial L}{\partial S}(H) &= -\frac{\partial H}{\partial S} - 1 = \frac{H}{T} - 1 = \frac{H - T}{T} = -\frac{L + S}{T} \end{aligned}$$

Эти выкладки дают нам представление о величине $\partial^2 L / \partial S \partial H$, которая, как мы теперь видим, обратно пропорциональна временному горизонту или $\partial^2 L / \partial S \partial H = 1/T$.

Теперь мы можем исключить из предельной нормы замещения досуга на потребление другую производную величину — эффективность поиска или скорость уменьшения цены в ходе поиска $\partial P / \partial S$. В этом нам помогут результаты анализа процедуры принятия удовлетворяющего решения. Для это мы преобразуем ключевое равенство модели максимизации резерва (2) так, чтобы уравнивать произведение временного горизонта потребительского выбора и скорости снижения цены в ходе поиска $T \times \partial P / \partial S$ с потенциальным трудовым доходом $w(L+S)$. Трудовой доход wL равен цене покупки P_p . А *потенциальный трудовой доход* $w(L+S)$ выражает нашу готовность полностью отказаться от поиска и работать столько, сколько необходимо для приобретения товара в том случае, когда мы рискуем потерять возможность его купить. Иными

словами, потенциальный трудовой доход $w(L+S)$ равен готовности платить за выбранный товар по цене P_0 :

$$\begin{aligned} Q \frac{\partial P}{\partial S} &= w \frac{\partial L}{\partial S}; \frac{\partial P}{\partial S} = w \frac{\partial L}{\partial S} \\ \frac{\partial P}{\partial S} &= w \frac{\partial L}{\partial S} = -w \frac{L+S}{T} \\ &\Downarrow \\ -T \frac{\partial P}{\partial S} &= w(L+S) = P_0 \end{aligned} \quad (5)$$

Но это значит что потребитель максимизирует полезность досуга и собственно потребления, когда предельная норма замещения досуга на потребление равна отношению ставки заработной платы и готовности платить за выбранный товар, или:

$$MRS(H \text{ for } Q) = \frac{\partial U / \partial H}{\partial U / \partial Q} = - \frac{w}{\partial P / \partial S} \frac{\partial^2 L / \partial S \partial H}{\partial P / \partial S} = - \frac{w}{\partial P / \partial S} \frac{1}{T} = \frac{w}{P_0} \quad (6)$$

Равенство (6) показывает, что модель максимизации резерва представляет собой просто иной ракурс знакомой нам модели индивидуального предложения труда, который заменяет абсолютные величины предложения труда L и цены P на относительные величины склонности к поиску $\partial L / \partial S$ и скорости снижения цены в ходе поиска $\partial P / \partial S$. Разница, и очень важная, заключается в трактовке цены сделки. В модели максимизации резерва цена покупки P_p не участвует в решении задачи максимизации полезности при **покупке выбранного товара**. Эту роль играет готовность платить P_0 . Цена покупки является результатом поиска для достижения экономии $\Delta P / \Delta S$, где $\Delta P = P_p - P_0$, которая и будет использована для **покупки других товаров**.

Как мы видим, для заданного временного горизонта T готовность платить P_0 однозначно определяет эффективность поиска или **скорость снижения цены $\partial P / \partial S$, которая в момент завершения поиска равна экономии на поиске $\Delta P / \Delta S$** . Это означает, что наша готовность платить определяет **тип локального рынка, характеризующегося скоростью снижения цены $\partial P / \partial S$** , на котором мы собираемся произвести покупку. Если готовность платить высока, то так же высока абсолютная скорость снижения цены на данном рынке $|\partial P / \partial S|$ и, соответственно, ожидание экономии $\Delta P / \Delta S$. Иными словами, такой рынок очень несовершенен, поскольку скорость снижения цены и ожидание экономии в ходе поиска так или иначе отражает разбросанность цен. На рынках, близких к конкурентным, разброс цен практически отсутствует, поэтому на них трудно ожидать от поиска высокую эффективность. Соответственно, на конкурентных, например, продовольственных рынках, готовность платить будет невысокой. И не без основания можно предположить, что цены на менее совершенных рынках выше цен на рынках, близких конкурентным.

Но готовность платить не означает реальную цену покупки, которую мы платим за товар. Процедура поиска и служит для того, чтобы найти подходящую цену и уменьшить **трудовой доход**, направляемый **на данное приобретение** или, если более строго подходить к вопросу полезности денег, направляемый **на восстановление исходной величины денежных остатков, образованной или накопленной ранее и уменьшаемой данной покупкой**. Именно последнее соображение иллюстрирует переход от микроэкономической задачи максимизации полезности досуга и потребления, уравнивающей резерв в ходе поиска «на нуле», к монетарной задаче максимизации резерва для будущих покупок. Разница между готовностью платить и ценой покупки $\Delta P / \Delta S$, образующаяся в ходе поиска, в этом случае будет представлять собой сохранение или экономию некоторой части денежных остатков, которая может быть использована как на текущие, так и на будущие покупки.

«ПРАЗДНАЯ МОДЕЛЬ» ПОВЕДЕНИЯ

Как известно, одной из особенностей классической модели предложения труда является изменение направления кривой вследствие роста ставки заработной платы. Обоснованием этому повороту служит подавление эффектом дохода эффекта замещения, что и повышает ценность досуга, который начинает не уменьшаться, а возрастать.

Модель максимизации резерва, представляющая, как мы видим из равенства (6), особый случай классической модели предложения труда для несовершенных рынков, также содержит аналогичный эффект. Величина $\Delta P/\Delta S$ представляет собой по сути нетрудовой доход. Значит, при возрастании ее абсолютной величины мы также однажды должны зафиксировать сокращение времени работы и увеличение времени досуга. Это и происходит тогда, когда возможная экономия за единицу времени будет больше заработка за ту же единицу времени, или $|\Delta P/\Delta S| > w$.

Но это неравенство в сочетании с ключевым равенством максимизации резерва (2) дает нам значение склонности к поиску $\partial L/\partial S < -1$. Соответственно, продолжение поиска ведет не к уменьшению, а к увеличению времени досуга, или $\partial H/\partial S > 0$. Именно здесь мы расстаемся с «обычной моделью» поведения и переходим к «праздной модели».

Итак, существует определенный уровень нетрудового дохода $\Delta P/\Delta S$, по достижении которого время работы в ходе поиска продолжает сокращаться, а досуг начинает увеличиваться.

Однако на этом параллель с классической моделью предложения труда заканчивается. Точнее, модель максимизации резерва идет дальше и пытается объяснить возможные последствия такого поворота событий.

Для этого следует вернуться к значениям предельных полезностей потребления и досуга, определяемых моделью максимизации резерва, ранее пропущенных в описании (3) максимума полезности функции $U(Q, H)$:

$$MU_Q = \lambda \frac{\partial P/\partial S}{\partial L/\partial S}; MU_H = -\lambda \frac{w}{\partial L/\partial S} \partial^2 L/\partial S \partial H \quad (7)$$

При условиях $|\Delta P/\Delta S| > w$; $\partial L/\partial S < -1$; $\partial H/\partial S > 0$ величина $\partial^2 L/\partial S \partial H$ становится отрицательной или $\partial^2 L/\partial S \partial H < 0$. Склонность к поиску $\partial L/\partial S$, увеличиваясь в абсолютном выражении $|\partial L/\partial S|$, в реальном выражении продолжает уменьшаться, несмотря на то что теперь досуг не убывает, а возрастает. Более того, в «праздной модели» логика «вытеснения поиском досуга» не работает, поскольку и досуг, и поиск увеличиваются. Значит, готовность платить не может уравниваться с потенциальным трудовым доходом, как это предусмотрено равенствами (5) и (6). Мы также уже ничего не можем сказать о величине $\partial^2 L/\partial S \partial H$ кроме того, что она отрицательна. Но нам достаточно и этого, поскольку, согласно набору равенств (7), отрицательная величина $\partial^2 L/\partial S \partial H$ делает предельную полезность досуга, в силу правила $\partial L/\partial S < 0$, также **отрицательной**, или $MU_H < 0$.

Но когда величины $\partial^2 L/\partial S \partial H$ и MU_H становятся отрицательными, то, в силу равенства (3), предельная норма замещения меняет свой знак на противоположный, а потребление и досуг, вместо того чтобы замещать друг друга, начинают друг друга дополнять, или $\partial Q/\partial H > 0^3$.

Наглядно такая ситуация может быть изображена следующим образом (см. рис. 2):

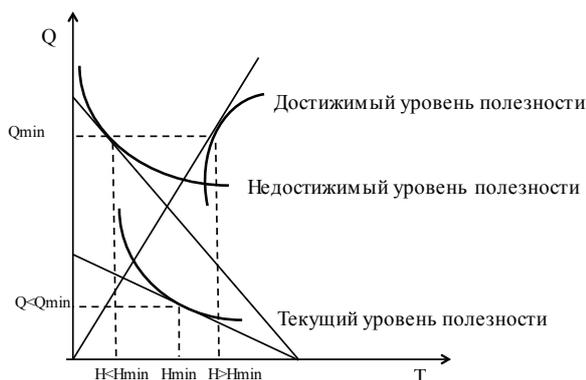


Рис. 2. Смена модели поведения

Изменение модели поведения обычно происходит тогда, когда, с одной стороны, нам не хватает времени на поиск подходящей цены для минимально необходимого количества, поскольку нас ограничивает минимальное время досуга, будь то физическое/физиологическое время или время, требуемое для потребления данного минимально необходимого количества.

³ Этот вывод легко проверить, преобразовав ключевое равенство модели максимизации резерва (1) таким образом, как это представлено в равенстве (7), чтобы вынести в левую часть только величину Q и продифференцировать ее по времени досуга H .

Тогда мы вынуждены сократить время работы таким образом, чтобы избежать сокращения досуга, и получить дополнительное время для поиска выгодной цены.

Таким образом, в «праздной модели» возникает некоторый избыточный досуг, который имеет отрицательную полезность и который уменьшает тем самым совокупную полезность потребительского выбора.

С точки зрения теории полезности это не создает неразрешимую проблему. Например, незначительный прирост товара с отрицательной полезностью может быть компенсирован большим приростом товара с полезностью положительной, в результате чего совокупная полезность все же увеличится. Таким образом, отрицательную полезность досуга можно компенсировать большим ростом потребления обычных товаров или ростом потребления товара исключительного качества, как например, исключительное качество пляжа в известном учебнике У. Николсона позволяет терпеть москитов (*Nicholson 1992*).

Рассмотрим все возможные условия, при которых совокупная полезность потребительского выбора $U(Q, H)$ увеличится несмотря на увеличение «плохого» товара, в данном случае «плохого» досуга, имеющего отрицательную предельную полезность $MU_H < 0$.

$$\begin{aligned} dU(Q, H) &= dQ \frac{\partial U}{\partial Q} + dH \frac{\partial U}{\partial H} = dQ \times \frac{\partial U}{\partial H} \left(\frac{dH}{dQ} + \frac{\partial U / \partial Q}{\partial U / \partial H} \right) = \\ &= dQ \times MU_H \left(\frac{dH}{dQ} + \frac{MU_Q}{MU_H} \right) \\ dQ > 0; MU_H < 0; \frac{dH}{dQ} > 0; \frac{MU_Q}{MU_H} < 0; \\ \left(\frac{dH}{dQ} + \frac{MU_Q}{MU_H} \right) < 0 &\Rightarrow dU(Q, H) > 0 \end{aligned} \quad (8)$$

К сожалению, мы опять получаем достаточно громоздкий набор неравенств, но именно он и представляет собой тот самый приводной механизм, который объясняет «эффект Веблена».

Мы видим, что в конечном итоге рост совокупной полезности «хорошего» потребления ($MU_Q > 0$) и «плохого» досуга ($MU_H < 0$) при их одновременном увеличении в рамках «праздной модели» ($dQ > 0$; $dH > 0$; $dH/dQ > 0$) зависит от взаимоотношения их изменений и их предельных полезностей, заключенного в данном наборе неравенств в скобки. Чтобы полезность возросла, данное взаимоотношение обязательно должно быть *отрицательным*. И, поскольку это взаимоотношение представляет собой сумму положительной ($dH/dQ > 0$) и отрицательной ($MU_Q / MU_H < 0$) величин, то мы просто должны понять, как могут меняться досуг и потребление и их предельные полезности в рамках «праздной модели» так, чтобы конечная сумма данных относительных величин оставалась отрицательной.

Очевидно, что для этого положительное отношение $dH/dQ > 0$ должно быть сведено к минимуму, тогда как отрицательное отношение, представленное в абсолютном выражении, $MU_Q / MU_H < 0$ — к максимуму. А это возможно в двух случаях.

Начнем с более простого. Если вернуться к условию перехода к «праздной модели» $|\Delta P / \Delta S| > w$, то легко заметить, что превышение эффективностью поиска ставки заработной платы теоретически возможно практически на любом рынке, даже близком к конкурентному. Если величина $\partial P / \partial S$ отлична от нуля, то даже при ее самом минимальном абсолютном значении, которым и характеризуются рынки, близкие к совершенным, всегда найдется такое количество товара Q , при котором поиск окажется эффективнее работы, или:

$$-Q \frac{\Delta P}{\Delta S} = -Q \frac{\partial P}{\partial S} > w \quad (9)$$

Здесь мы сталкиваемся с такой формой экономии на масштабе, как всем нам знакомая *экономия на масштабе поиска*. И, соответственно, для потребления такого большого количества товаров нам будет просто необходимо увеличить время досуга.

Сама логика экономии на масштабе поиска говорит нам, что в данном случае поиск будет расти не так быстро, как само потребление. Получив в свое распоряжение избыточный досуг, потребитель купит такое количество товаров, которое «заполнит» это время с пользой. Ведь мы используем экономию на масштабе поиска, когда хотим *увеличить интенсивность потребления* Q/H . Но это значит, что покупка большого количества дешевых товаров сведет к минимуму величину dH/dQ . Значит, в этом случае потребитель может рассчитывать на рост

совокупной полезности досуга и потребления, несмотря на то, что «плохой» досуг будет увеличиваться⁴.

Самым очевидным примером такого поведения является домашнее хозяйство. Если цены на готовые блюда, услуги садовника и няни очень высоки, то мы просто переходим к самообслуживанию, а поиск принимает форму самостоятельности. В таких случаях эффективность поиска будет определяться, например, разницей между покупкой готовых блюд и покупкой ингредиентов для их приготовления. И, если количество членов семьи велико, то кто-то в семье обязательно сократит время работы ради приготовления пищи, поскольку суммарная экономия на закупке большого количества продуктов будет выше ставки его заработной платы.

МЕХАНИЗМ «ЭФФЕКТА ВЕБЛЕНА»

Но что делать потребителю с избытком досуга, если его целью является не покупка товаров массового спроса, а единичная покупка исключительного товара? Ведь в этом случае превышать ставку заработной платы должна экономия на поиске всего лишь одного товара. Задача достижения положительного прироста полезности будет крайне осложняться и ускоренным ростом досуга относительно поиска, а поиск единичного товара может отнять много времени. В результате величина dH/dQ может сильно увеличиться.

Но у потребителя остаются шансы принять рациональное решение. При единичной покупке совокупная полезность потребления и досуга возрастет, если возрастет абсолютное значение отрицательной величины MU_Q/MU_H , и она будет стремиться к своему максимальному значению. Для этого достаточно, чтобы резко возросла положительная предельная полезность выбираемого товара MU_Q . Если в учебном примере У. Николсона в какой-то сезон количество москитов возрастет на всем побережье, то туристы будут выбирать только самые исключительные пляжи.

Нам вновь необходимо вернуться к ранее сделанным выкладкам (8) или для наглядности просто повторить здесь значения величин предельных полезностей потребления и досуга и представить их отношение, которое в данном случае правильнее назвать не предельной нормой замещения, а **предельной нормой дополнения**, поскольку, когда величина $\partial^2 L/\partial S \partial H$ становится отрицательной, величина dQ/dH и, соответственно, ей обратная величина dH/dQ становятся положительными:

$$\begin{aligned} MU_Q &= \lambda \frac{\partial P/\partial S}{\partial L/\partial S}; MU_H = -\lambda \frac{w}{\partial L/\partial S} \frac{\partial^2 L/\partial S \partial H}{\partial L/\partial S} \\ \frac{\partial U/\partial Q}{\partial U/\partial H} &= \frac{MU_Q}{MU_H} = -\frac{\partial P/\partial S}{w} \frac{1}{\partial^2 L/\partial S \partial H} \end{aligned} \quad (10)$$

Как мы видим, покупателя может выручить высокое абсолютное значение эффективности поиска $|\partial P/\partial S|$, точнее **переход на другой локальный рынок или в другую ценовую нишу, характеризующиеся большим разбросом цен, где поиск может быть более эффективным и где больше ожидаемая экономия на цене $|\Delta P/\Delta S|$.**

Именно на таком рынке переход к «праздной модели» будет рациональным для единичной покупки. Смена рынка или ценовой ниши увеличивает предельную полезность потребления и, соответственно, предельную норму дополнения потреблением досуга, что и позволяет покупателю компенсировать отрицательную полезность увеличившегося «плохого» досуга и увеличить совокупную полезность досуга и потребления⁵.

Самое интересное заключается в том, что этот процесс остановить может только отсутствие денег. Следующая единичная покупка также потребует времени выбора, также ускоренно увеличит время «плохого» досуга, что потребует теперь, в силу **увеличившегося при первой покупке соотношения dH/dQ , уже большего роста предельной полезности** выбираемого товара, т. е. другого рынка или другой ценовой ниши с еще **большим разбросом цен**.

Если вернуться к примерам из «Теории праздного класса», то первая покупка вечернего костюма или фрака, которые Веблен относит к примерам демонстративного потребления, может

⁴ По всей видимости, существует определенная взаимосвязь данного примера и «случая Гиффена».

⁵ В такой неожиданной форме возрождается историческая дискуссия о роли отрицательной полезности в ценообразовании. В комментариях к «Концепции полезности в теории ценности и ее критики» Винер отметил, что «сам Бем-Баверк, в ответ на критику его учения, заявил, что он никогда не отрицал того, что отрицательная полезность является независимым фактором, определяющим цену, а просто не уделял этому внимания, так как в то время полемика по этому вопросу не велась. Он признавал, что отрицательная полезность является теоретически равным с полезностью, хотя практически менее важным фактором в образовании цены» (Viner 1925, 386)

произойти даже в магазине подержанной одежды. А вот второй вечерний костюм будет уже куплен в супермаркете, тогда как третий — в бутике.

И приобретение очередного вечернего костюма позволит нам чаще выходить в «свет». Но, в соответствии с логикой «праздной модели» **выход в «свет» будет означать досуг с отрицательной полезностью.**

Этот вывод невозможно проиллюстрировать какой-либо одной цитатой из «Теории праздного класса». По большому счету, к нему можно приложить полностью 3-ю и 4-ю главы — «Демонстративная праздность» и «Демонстративное потребление». Ведь источником досуга с отрицательной полезностью является резкое сокращение времени работы или **пренебрежение работой, а средством его «облагораживания» — высокие цены потребляемых товаров.**

Как мы видим, здесь задача экономической целесообразности перемещается в область **диалектики** и определения причинно-следственных связей следующих событий — или мы выходим в «свет», чтобы пощеголять в новом дорогом костюме, или необходимость выхода в «свет» заставляет нас покупать дорогой костюм. И, если первое предположение больше тяготеет к неоклассической интерпретации эффекта Веблена, то второе не может обойтись как без социологии, изучающей социальные нормы досуга, так и институциональной экономики, которая может рассмотреть механизмы принуждения (*reinforcement*) покупки товара по высоким ценам.

Правда, пока мы не можем утверждать, что рост потребления компонентов досуга при сокращении времени работы обязательно сопровождается ростом цен покупок. Единственное, в чем мы можем быть уверены к настоящему моменту, так это в росте абсолютного значения величины $|\partial P/\partial S|$. Поскольку в модели максимизации полезности эффективность поиска является характеристикой локального рынка, то, наверное, не требует доказательства и тезис, что менее совершенные локальные рынки характеризуются большим разбросом цен, чем более совершенные рынки. Соответственно, при большом разбросе цен абсолютное значение возможной экономии на цене, как и предполагал Дж. Стиглер, выше, чем на рынке с меньшим разбросом цен. Если локальные рынки «размещаются» виртуальными монополистами параллельно кривой спроса в соответствии с готовностью разных потребителей платить, то рынки с большим разбросом цен будут содержать более высокие цены, чем рынки с меньшим разбросом цен. Так, цены на авиабилеты первого класса могут варьироваться авиакомпаниями гораздо в большей степени, чем цены на билеты экономического класса. Но при этом крайне редко можно встретить предложение билета первого класса, минимальная цена которого будет ниже максимальной цены билета класса экономического. В результате мы можем сделать вывод, что **рост потребления компонентов досуга при увеличении времени самого досуга и времени поиска, ведет к перемещению потребителя на менее совершенные локальные рынки с большим разбросом цен, где, как правило, цены выше, чем на прежнем локальном рынке.**

Конечно, данный вывод отличается от постановки проблемы Г. Лейбенштайном. Здесь мы еще не отвечаем на вопрос, является ли спрос функцией высокой цены. И, конечно, нам не хватает времени и места рассмотреть всевозможные факторы, создающие разброс цен на однородные товары, будь то качество, реклама или политика скидок, так удачно собранные однажды Дж. Стиглицем в одной работе ради спасения концепции равновесия в условиях несовершенства информации и разброса цен (*Stiglitz 1979*). «Праздная модель» поведения просто констатирует факт, что рост потребления при сокращении времени работы ради одновременного увеличения времени поиска и времени досуга автоматически перемещает рационального покупателя единичных товаров на менее совершенные рынки с большим разбросом цен, где скорее всего прирост потребления будет осуществляться по более высоким ценам.

Но данный вывод, освобожденный от бремени дополнительных психологических предпосылок о слабостях человеческой природы, становится **правилом**, если, конечно, Дж. Стиглер, когда формулировал условие оптимального объема поиска в форме равенства его предельных затрат и предельной выгоды, был прав.

При этом элементарная житейская логика последовательных покупок единичных товаров для их **неоднократного использования** также говорит о том, что интенсивность их использования Q/N снижается. Это значит, что каждая покупка единичного товара увеличивает величину dH/dQ , поэтому при последующей покупке аналогичного товара или **увеличении спроса** на него мы должны будем увеличить еще больше предельную полезность выбираемого товара MU_Q . А это означает очередной переход к другой ценовой нише с **большим разбросом цен**. Поэтому спрос становится **величиной, функционально зависимой** не столько от самой **цены**,

сколько от *несовершенства*, читаем, *исключительности локального рынка*. Первостепенное значение принимает не сама цена, а место, в котором мы покупаем данный единичный товар. Иногда, как например, в случае импортных товаров, включающих большие экспедиционные затраты, увеличивающие по определению разброс цен, или, наоборот, в случае поездок в другие страны для покупок, цена становится прямым следствием такого рода несовершенства и исключительности.

Таким образом, «эффект Веблена» получает несколько иное звучание и, как представляется, более близкое по тону к анализу демонстративного потребления и демонстративного досуга самого Т. Веблена, чем несколько утилитарное его представление Лейбенштайном.

Здесь следует сказать, что некоторые авторы пытаются противостоять общей тенденции упрощенного понимания роли цены в формировании демонстративного потребления. Так, Бегвелл и Бернхейм пишут, что «сам Веблен не одобрял точку зрения, что цена товара влияет на полезность непосредственно или что индивиды ищут высокие цены ради получения удовольствия от чрезмерных затрат...», поэтому отношение цены и статуса должно *выводиться*, а не *предполагаться*» (Bagwell and Bernheim, op.cit., 349–350).

Предположим, что на новом для себя рынке покупатель сталкивается с более высоким уровнем цен. Новизна рынка увеличивает неопределенность и стимулирует поиск. По сути это означает, что поиск стимулируется возросшими ценами, или $\partial S/\partial P > 0^6$. Тогда, в силу складывающихся в «праздной модели» зависимостей $\partial H/\partial S > 0$; $\partial Q/\partial H > 0$, выполняя последовательно каждое из этих неравенств, мы можем вывести именно *положительную зависимость спроса от уровня цен*, или $\partial Q/\partial P > 0$ (Малахов 2011).

ПРЕДЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ДОСУГА И РАСПРОСТРАНЕННОСТЬ «ПРАЗДНОЙ МОДЕЛИ»

В повседневной жизни мы можем часто встретить различные сочетания двух потребительских решений, компенсирующих отрицательную полезность избыточного досуга. Теоретически, даже на рынке дорогих костюмов можно перейти к экономии на масштабе. А готовясь к празднику, мы, как впрочем и абсолютное большинство обывателей в других странах, стараемся сэкономить на закупках большого количества продовольственных товаров, но не можем отказать себе и гостям в удовольствии от дорогих вин. В туристической поездке, экономя на транспортных расходах, мы можем позволить себе посещение ресторана и, что самое примечательное в контексте нашей статьи, покупку сувениров. И когда мы покупаем майку с изображением символов в сувенирной лавке, то наглядно иллюстрируем тезис Г. Лейбенштайна о возможном различии между функциональной ценой и демонстративной ценой.

Конечно, мы стараемся не «терять голову» в сувенирной лавке и ищем символическую майку подешевле. Но все равно она будет предлагаться в другой ценовой нише по сравнению с майками, продающимися в супермаркетах и магазинах одежды. А на поверхности событий покупка символической майки, в которой можно будет пощеголять после возвращения домой, будет выглядеть как поиск высокой цены⁷.

Взаимодополняемость досуга и потребления в процессе поиска выгодной цены играет злую шутку с незадачливыми туристами и домашними хозяйками. И не только с ними. Здесь самое время вернуться к рассуждениям Веблена о спорте, который, по мнению критика «праздного класса», является одним из самых ярких примеров демонстративного потребления, наносящего вред общественному благосостоянию. Рассуждения Веблена о всеми любимом футболе, имеющем, по мнению основателя институционализма, такое же отношение к физической культуре, как бой быков к сельскому хозяйству, могут вызывать лишь эмоциональные возражения. Пирамида, на вершине которой находятся дорогостоящие яхты, а в основании которой заложен хоккейный, лыжный, теннисный и прочий инвентарь, является не просто дополнением ко времени досуга, но дополнением особенным, приобретение которого может уменьшать полезность потому, что досуг, во время которого он используется, может иметь отрицательную полезность, если он ведет к сокращению времени работы.

⁶ Это вполне разумное житейское предположение подкрепляется элементарной экономической логикой. Если одновременное изменение цен и заработной платы не изменяет распределения времени, то $dS(w, P) = 0$. Поскольку поиск и работа представляют собой альтернативные источники дохода, то верно утверждение, что $\partial S/\partial w < 0$. Но это неравенство и дает нам $\partial S/\partial P > 0$.

⁷ Здесь мы вплотную подходим к задаче максимизации «трехмерной полезности» $U(Q_i, Q_l, H_b)$, состоящей из набора повседневных товаров, сувениров типа «люк» и «плохого» досуга, если сможем верно определить бюджетное ограничение для ситуации, когда поиск эффективнее работы.

Представление «праздной модели» будет неполным, если мы не обратим внимание еще на одну ее черту, не требующую, на первый взгляд, дополнительного строгого экономического обоснования. Ведь сокращение времени работы и увеличение времени досуга происходит потому, что досуг становится более «дорогим», чем время работы.

Вообще-то, цена досуга до сих пор сохраняет в экономической теории статус «вещи в себе». Большинство исследователей соглашались с тем, что заработная плата является лишь одним из определяющих ее показателей. Экономической науке доступны и результаты полевых исследований, которые опять-таки применяются в экономике туризма и в экономике домашнего хозяйства. Результаты этих исследований позволяют оценить стоимость досуга в диапазоне 0,25–0,5 ставки заработной платы, а обычной расчетной величиной берется треть ставки заработной платы (Cesario 1976; Larson and Shaikh 2004).

Мы можем получить показатели *такого же порядка* для величины $|\partial L/\partial S|$, если подставим в равенство (4) результаты исследования распределения времени в американских семьях, проведенных М. Агийаром и Э. Харстом, где возникающая в расчетах разница будет определяться исключительно решением — включать домашнюю работу (*non-market work*) во время покупки товаров (*shopping*) или нет (Aguiar and Hurst 2007a). М. Агийар и Э. Харст считают, что объединенный анализ этих видов деятельности возможен потому, что они имеют одинаковую альтернативную стоимость, которая в случае домашней деятельности, сравнивается со стоимостью аналогичной рыночной услуги (Aguiar and Hurst 2007b). Мы также можем рассмотреть домашнюю деятельность как «поиск низкой цены» относительно стоимости соответствующей рыночной услуги. Тогда абсолютная склонность к поиску, например, американских женщин в 2003 г. $|\partial L/\partial S|$ была приблизительно равна 0,18 без учета домашней работы и 0,28 с учетом домашней работы.

Вопрос о возможности использования показателя *абсолютной склонности к поиску* $|\partial L/\partial S|$ как *коэффициента стоимости досуга* может быть решен достаточно просто ссылкой на уже выдвинутые в этой области гипотезы. Развивая теорию Дж. Стиглера, М. Агийар и Э. Харст сформулировали условие окончания поиска следующим образом:

$$Q \frac{\partial P}{\partial S} = \mu \quad (11)$$

где величина μ выражает «цену времени» (*price of time*) (Aguiar and Hurst 2007b). Конечно, более корректным будет утверждение, что эффективность поиска выбранного количества товаров сравнивается с альтернативной *предельной стоимостью времени*, но и в такой форме данная гипотеза совпадает с подходами модели максимизации резерва.

Нам достаточно переформулировать равенство (12), чтобы получить реальную предельную стоимость времени, противопоставляемого эффективности поиска, или

$$w \times \partial L/\partial S = \mu = Q \times \partial P/\partial S \quad (12)$$

Как мы видим, в «праздной модели» величина $|w \times \partial L/\partial S|$ больше ставки заработной платы в силу условия ($\partial L/\partial S < -1$), что и позволяет пренебрегать рабочим временем и выбирать менее совершенные рынки с большим разбросом цен, поскольку только там теперь можно будет уравнять предельную выгоду от поиска с его предельными затратами.

Но демонстративное потребление может осуществляться и в рамках «обычной модели» поведения, в которой предельная стоимость досуга $|w \times \partial L/\partial S|$ меньше ставки заработной платы в силу условия ($-1 < \partial L/\partial S < 0$). Другое дело, что в «обычной модели» источником роста демонстративного потребления является *рост заработной платы*, т. е., трудовой доход, увеличивающий как потребление, так и досуг. Поэтому досуг сохраняет положительную полезность. Правда, логика «обычной модели» поведения, где поиск уменьшает не только время работы, но и сам досуг, ограничивает возможности потребления тех же спортивных товаров, и теннисный стол, забытый в гараже, служит тому неплохой иллюстрацией.

Анализ последствий роста заработной платы в рамках модели максимизации резерва дает очень разнообразные и интересные результаты. Чтобы не отвлекаться на детальное освещение данного вопроса, остановимся лишь на тех последствиях, которые имеют непосредственное отношение к демонстративному потреблению.

Рост заработной платы уменьшает привлекательность поиска, что ведет к его сокращению и соответствующему увеличению как индивидуального предложения труда, так и досуга.

Увеличение досуга происходит также и потому, что досуг представляет собой «нормальный товар». Таким же «нормальным товаром» остается и потребление, которое также увеличивается. Но благодаря сокращению времени поиска оптимальный потребительский выбор будет осуществляться уже при большем абсолютном значении скорости снижения цены $|\partial P/\partial S|$, что по сути означает перемещение потребителя на другой локальный рынок с другими ценами, поскольку с ростом величины $|\partial P/\partial S|$ возрастает и готовность платить. Рост заработной платы повышает абсолютное значение величины $|w \times \partial L/\partial S|$, которая будет уравниваться с возросшей эффективностью поиска $|\partial P/\partial S|$. Таким образом на одном локальном рынке статусного товара, характеризуемом высокой эффективностью поиска $|\partial P/\partial S|$, точнее, в одном престижном магазине, могут встретиться два индивида с равной предельной стоимостью времени $|w \times \partial L/\partial S|$, один из которых выберет данный рынок в силу высокой ставки заработной платы w , а другой — в силу высокой абсолютной склонности к поиску $|\partial L/\partial S|$. Эта встреча не будет противоречить даже достаточно жесткой модели равновесия Дж. Стиглица, в которой «только индивиды с высокой стоимостью поиска посещают дорогие магазины» (Stiglitz 1979, 341), поскольку, как мы теперь знаем, предельная стоимость времени учитывает не только ставку заработной платы, но и склонность к поиску.

Таким образом, «обычная модель» поведения также не исключает возможность проявления демонстративного потребления. И, конечно, такой тип демонстративного потребления можно встретить гораздо чаще, чем «праздное поведение». Другое дело, что в рамках этой модели потребитель, увеличив время досуга в результате роста ставки заработной платы, затем начинает опять сокращать его в ходе поиска, что и перемещает теннисный стол в конечном итоге в гараж. Причем, сокращение времени досуга в «обычной модели» происходит не только и не столько за счет увеличения времени поиска, но, как показывает анализ процедуры принятия удовлетворяющего решения, и высокого уровня трудового дохода, резервируемого для покупки, что изменяет первоначальное распределение времени прежде всего в пользу работы, а не в пользу досуга.

Именно поэтому некоторые исследователи, когда анализируют негативные последствия демонстративного потребления, т. е. эксплуатацию и присвоение продавцами излишка потребителей с высокой стоимостью поиска, предлагают рассмотреть вопрос о сокращении платежеспособности потребителей и ограничении их рабочего времени (Alvarez-Cuadrado 2007).

Такая постановка вопроса связана с тем, что с самого начала исследования феноменов демонстративного потребления и демонстративного досуга экономисты были обеспокоены их влиянием на общее равновесие. В своем недавнем замечательном очерке К. Эрроу и П. Дасгупта попытались подвести некоторый итог этим дискуссиям (Arrow and Dasgupta 2009). По их мнению, существуют определенные функции полезности, которые демонстрируют отклонения рыночного равновесия от социального оптимума как в том случае, когда демонстративным является только потребление, так и в том случае, когда демонстративными являются и потребление, и досуг. В первом случае предложение труда увеличивается, во втором может как увеличиваться, так и уменьшаться. Но, в целом, Эрроу и Дасгупта предлагают не переоценивать серьезность проблемы, ссылаясь на результаты исследований, ставящих под сомнение как ее масштабность, так и значимость. Однако выводы, представленные в данной работе, позволяют обратить внимание на другие полевые исследования, прежде всего на тенденции в распределении времени, которые заставляют усомниться в незначительности масштабов не столько демонстративного потребления, сколько «праздной модели» поведения.

Литература, посвященная проблеме распределения времени, очень обширна, однако в ней можно выделить работы, отличающиеся как масштабностью полевых исследований, так и периодом анализа. Здесь очевидным «особняком» стоит уже упомянутая работа М. Агийяра и Э. Харста, представивших тенденции изменения распределения времени в американских семьях за период 1965–2003 гг. (Aguiar and Hurst 2007a). Не отвлекаясь на перечисление точного количества часов, посвященных американцами тому или иному виду деятельности, достаточно представить основные выводы данной работы. Авторы установили, что за данный почти сорокалетний период время работы по найму мужчин значительно уменьшилось, тогда как у женщин оно возросло. Время домашней работы увеличилось среди мужчин и сократилось среди женщин. Наконец, и мужчины, и женщины увеличили время досуга. Можно попытаться объяснить данные факты самыми разными причинами. В частности, модель максимизации резерва позволяет объяснить эти явления путем сравнения ставок заработной платы с типами локальных рынков, на которых мужчины и женщины обычно делают свои покупки, когда жен-

щины обычно покупают товары первой необходимости, а мужчины — товары длительного пользования (Webley et al. 2001). Это также относится и к рынкам услуг, относительно которых выбирается самодельность в домашнем хозяйстве. Например, к рынку типично «женских» услуг по уходу за детьми или рынку становящихся все больше «мужскими» услуг по ландшафтному дизайну и уходу за садом. Однако сейчас мы можем просто констатировать, что, в свете наших рассуждений, американские женщины следуют «обычной модели» поведения, а мужчины — «праздной модели».

Так, за период 1965–2003 гг. время работы мужчин сократилось на 12,05 часов в неделю, а у женщин оно увеличилось на 2,48 часа. Мужчины увеличили время досуга на 8,29 часов, а женщины — на 7,83 часа. Но время занятости домашней работой, включающей покупку товаров и услуг, ухода за домом, садом, машиной и приготовления пищи, у женщин сократилось на 10,31 часа, тогда как у мужчин оно возросло на 3,75 часа. В результате средняя склонность к поиску за указанный период $\Delta L/\Delta S$ у мужчин составила $-3,21$, что значительно превышает порог, равный «минус единице», и разделяющий «обычную» и «праздную» модели, а у женщин она составила всего $-0,24$.

Здесь можно в очередной раз только восхититься проницательностью Т. Веблена, приведшего в качестве примеров «почтенной праздности» (*reputable leisure*) не только игру в гольф и управление яхтой, но и заботы по дому и его убранству. Современная тенденция возрастания времени занятости мужчин домашним хозяйством, прежде всего по уходу за домом и садом, распространения практики изготовления домашней утвари и мебели высокоточными инструментами нового поколения в сочетании с традиционными для мужчин покупками дорогостоящих товаров длительного пользования, в том числе и яхт, может быть достаточно емко определена как эффект «садоводства на борту яхты» (*gardening aboard the boat effect*) — вида деятельности, получившего большое распространение в последнее время. Подтверждение тому факту, что сокращение рабочего времени в пользу досуга в данном случае не объясняется классическим эффектом дохода, можно также найти у М. Агийара и Э. Харста, которые приводят результаты как своих собственных исследований, так и исследований других экономистов, показывающие, что увлечение досугом демонстрируют мужчины с невысоким уровнем дохода, а высокооплачиваемые рабочие, наоборот, «поставляют на рынок» относительно большее количество рабочего времени (Aguiar and Hurst 2007a). Тем самым подтверждается наше предположение, что высокая склонность к поиску может не только стимулировать посещение дорогих магазинов, но и увеличивать ценность, как ее охарактеризовал Т. Веблен, «почтенной праздности» или респектабельного досуга даже при невысокой ставке заработной платы.

Конечно, если взять в качестве единицы анализа не отдельных индивидуумов, а домашнее хозяйство, как это делает большинство аналитиков, в том числе К. Эрроу и П. Дасгупта, то мы можем предположить, что «праздная модель» поведения мужчин компенсируется внутри домашнего хозяйства «обычной моделью» поведения женщин, что сводит на нет отрицательное воздействие «праздной модели» поведения на общее равновесие.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ эффекта Веблена при помощи неоклассической модели оптимального поиска раскрывает роль демонстративного досуга, приобретающего в процессе поиска отрицательную полезность и заставляющего потребителя повышать равновесную предельную полезность потребления, что и приводит его на рынок статусных товаров. Тем самым, данная работа акцентирует внимание именно на роли демонстративного досуга, которая традиционно принижается в экономическом анализе (Solnik and Hemenway 2005). Таким образом, в диалектике «эффекта Веблена» автор отдает предпочтение демонстративному досугу как *механизму принуждения* или *причине* покупки дорогих товаров, которая является *следствием*, необходимым для компенсации отрицательной полезности демонстративного досуга.

В этой связи особую актуальность приобретают прикладные исследования распределения времени и анализ социальных норм, укрепляющих «почтенную праздность» или респектабельный досуг, т. е. механизмы принуждения покупок по высоким ценам. Отрицательная полезность такого досуга может создавать большую проблему для достижения экономического и социального равновесия. В экономической литературе периодически появляются работы, пытающиеся доказать, что потребление товаров с отрицательной полезностью не позволяет достичь общего равновесия, либо позволяет выйти на него при определенных условиях (Hara 2005).

В таких работах в качестве примера обычно берется мусор, который, согласно экономической теории, имеет отрицательную цену, иными словами, когда потребитель платит за избавление от «плохого» товара.

Но, если вернуться к логике «праздной модели», то можно не без основания высказать предположение, что цена товаров, уплаченная ради компенсации отрицательной полезности досуга, т. е. всех тех товаров, которые сопровождают «почтенную праздность» или respectable досуг, проявляющиеся «в заботах по дому и его убранству, в участии в кружках кройки и шитья, в умении задавать тон в одежде и одеваться, играть в карты, гольф, управлять яхтой и заниматься различными видами спорта» (Веблен 2003, 64), по сути представляет собой **цену «избавления от плохого досуга»**, и не отличается от цены «избавления от мусора».

Однако, совершенно очевидно, что этот вопрос требует более серьезного изучения, чем анализ в нравоучительном контексте «теории праздного класса», эпилог которого может быть заимствован у одного из самых популярных авторов Нового времени:

«Сколь многие, рискуя затопить свой корабль, нагружают его всякими вещами, которые кажутся им необходимыми для удовольствия и комфорта в пути, а на самом деле являются бесполезным хламом.

Как они загромождают свое утлое суденышко по самые мачты дорогими платьями и огромными домами, бесполезными слугами и множеством светских друзей, которые их ни во что не ставят и которых сами они не ценят, дорогостоящими увеселениями, которые никого не веселят, условностями и модами, притворством и тщеславием и — самый грузный и нелепый хлам — страхом, как бы сосед чего не подумал; роскошью, приводящей к пресыщению, удовольствиями, которые через день надоедают, бессмысленной пышностью, которая как во дни оны железный венец преступников, заливают кровью наболевший лоб и доводит до обморока того, кто его носит!

...Выбросьте этот хлам за борт! Пусть ваша жизненная ладья будет легка и несет лишь то, что необходимо: уютный дом, простые удовольствия, двух-трех друзей, достойных называться друзьями, кошку, собаку, несколько трубок, сколько нужно еды и одежды и немного больше, чем нужно, напитков, ибо жажда — опасная вещь.

Вы увидите, что тогда лодка пойдет легко и свободно и не так легко опрокинется, а если и опрокинется — неважно: простой, хороший товар не боится воды. У вас будет время не только поработать, но и подумать, будет время, чтобы упиваться солнцем жизни и слушать золотую музыку...» (Джером 1889 [1957]).

ЛИТЕРАТУРА

- Веблен Т. (1899 [1984, 2003]). «Теория праздного класса». М.: Прогресс.
- Джером К. Джером. (1957). «Трое в одной лодке, не считая собаки». М.: Издательство художественной литературы.
- Малахов С. (2003). Трансакционные издержки, экономический рост и предложение труда // *Вопросы экономики*. № 9. 41–61.
- Малахов С. (2009). Трансакционные издержки, предложение труда и экономический рост // *Вопросы экономики*. № 9. 41–61.
- Малахов С. (2011). Оптимальный потребительский выбор в условиях последовательного поиска // *Экономическая политика*. № 6. 148–168.
- Малахов С. (2012). К вопросу о возможности синтеза концепции удовлетворяющего поиска и неоклассической доктрины // *Вопросы экономики* (в печати).
- Маршалл А. (1890 [1993]). Принципы экономической теории. М.: Прогресс. Предисловие к первому изданию.
- Aguiar, M. and Hurst, E. (2007a). Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time Over Five Decades // *Quarterly Journal of Economics*, 122 (3). 969–1006.
- Aguiar, M. and Hurst, E. (2007b). Life-Cycle Prices and Production // *American Economic Review*. 97(3). 1533–1559.
- Alvarez-Cuadrado, F. (2007). Envy, leisure, and restrictions on working Hours // *Canadian Journal of Economics*. 40. 1286–1310.
- Arrow, R.J. and Dasgupta P.S. (2009). Conspicuous Consumption, Inconspicuous Leisure // *Economic Journal*. 119 (541). 497–516.

- Bagwell, L.S. and Bernheim, D.B. (1996). Veblen Effects in a Theory of Conspicuous Consumption // *American Economic Review*. 86(3). 349–373.
- Becker, G.S., Murphy, K.M and Glaeser, E. (2000). Social Markets and the Escalation of Quality: The World of Veblen Revisited. in Becker, Gary S., and Kevin M. Murphy (eds.), *Social Economics*, Cambridge: Belknap-Harvard.
- Bentham, J. (1789). *Principles of Morals and Legislation*. Oxford: Clarendon.
- Carroll, C.D. (2001). A Theory of the Consumption Function, with and without Liquidity Constraints // *Journal of Economic Perspectives*. 15(3). 23–45.
- Cesario, F.J. (1976). Value of Time in Recreation Benefit Studies // *Land Economics*. 52(1). 32–41.
- Galbraith, J.K. (1958 [1998]). *The Affluent Society* Fortieth Anniversary Edition. Houghton Mifflin Company: New York.
- Hara, C. (2005). Existence of Equilibria in Economies with Bads // *Econometrica*. 73. 647–658.
- Larsons, D.M. and Shaikh, S. (2004). Recreation Demand Choices and Revealed Values of Leisure Time // *Economic Inquiry*. No. 42(2). 264–278.
- Leibenstein, H. (1950). Bandwagon, snob, and Veblen Effects in the theory of consumers' demand // *Quarterly Journal of Economics*. 64. 183–207.
- Luttmer, E.F. (2005). Neighbors as negatives: relative earnings and well-being // *Quarterly Journal of Economics*. 120. 963–1002.
- Malakhov, S. (2012a). Satisficing Decision Procedure and Optimal Consumption-Leisure Choice MPRA paper 38964. (<http://mpra.ub.uni-muenchen.de/38964/>).
- Maurer, J. and Meier, A. (2008). Smooth it like the «Joneses»? Estimating peer-groupeffects in intertemporal consumption choice // *Economic Journal*. 118. 454–476.
- Mill, J.S. (1848). *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*, book 5, ch. 6, pt. 7 (W.J. Ashley, ed., Longmans, Green & Co. 1909).
- Morgenstern, O. (1941). Professor Hicks on the Value and Capital // *Journal of Political Economy*. June. 368–376.
- Nicholson, W. (1992). *Microeconomic Theory: basic principles and extensions*. 5th ed. Dryden Press, Fort Worth.
- Pigou, A.C. (1913). The Interdependences of Different Sources of Demand and Supply in a Market // *Economic Journal*. 18–24.
- Samuelson, L. (2005). Information-Based Relative Consumption Effects // *Econometrica*. 72(1). 93–118.
- Schindler, R.M. (1998). Consequences of Perceiving Oneself as Responsible for Obtaining a Discount: evidence for smart-shopper feelings // *Journal of Consumer Psychology*. 7(4). 371–392.
- Solnik, S.J. and Hemenway, D. (2005). Are Positional Concerns Stronger in Some Domains than in Others? // *American Economic Review*. 95(2). 147–151.
- Stigler, G. (1961). The Economics of Information // *Journal of Political Economy*. 69(3). 213–225.
- Stiglitz, J.E. (1979). Equilibrium in Product Markets with Imperfect Information // *American Economic Review*. 69(2). 339–345.
- The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. New York, 1899. Reprinted The Pennsylvania State University.
- Viner, J. (1925). The Utility Concept in Value Theory and its Critics // *Journal of Political Economy*. Vol. 33. No. 4 (Aug.). 369–387.
- Webley, P., Burgoyne, C.B., Lea, S.E.G. and Young, B-M. (2001). *The Economic Psychology of Everyday life*. UK: Psychology Press Ltd.

НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ И НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 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*

ЩУЛЕПНИКОВА ЕВГЕНИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

*заместитель руководителя Сормовского отделения
факультета управления и предпринимательства,
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
e-mail: zhiznda@yandex.ru*

В статье рассматриваются особенности функционирования различных сегментов рынка жилой недвижимости, проводится идентификация его типов рыночных структур, исследуются организация рынка и виды трансакций на нем, анализируются формы предконтрактного и постконтрактного оппортунизма на рынке жилья.

Ключевые слова: рынок недвижимости; сегментация рынка жилья; конкурентные структуры; оппортунизм на рынке жилья.

In the paper the functioning peculiarities of the real estate market various segments are considered, its market structures types are identified, organization of the market and the types of transactions on it are investigated, and the forms of pre-contractual and post-contractual opportunism on the housing market are analyzed.

Keywords: real estate market; housing market segmentation; competitive structures; the opportunism on the housing market.

Коды классификатора JEL: A10, D43.

Рынок жилой недвижимости — рынок, на котором продаются и покупаются объекты жилой недвижимости (индивидуальные жилые дома, квартиры, комнаты). С точки зрения экономической теории для его характеристики вполне адекватным представляется объединение неоклассического и неоинституционального подходов.

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

По своей структуре рынок жилой недвижимости весьма неоднороден. На основе различных критериев внутри него можно выделить сегменты, характеризующиеся собственными моделями поведения. Так, по целям приобретения жилья рынок можно разделить на **потребительский** и **инвестиционный** сегменты.

Для потребительского сегмента целью покупателей жилья является изменение параметров потребительского выбора, сопровождающееся улучшением (иногда ухудшением) жилищных условий. Покупке нового жилья часто сопутствует продажа имеющегося жилья, поэтому активизация спроса и предложения на потребительском сегменте рынка жилой недвижимости, как правило, происходит одновременно. В периоды подъема на этом сегменте наблюдается увеличение объема продаж, а в периоды кризиса — его уменьшение. Поскольку потребительский спрос на жилье зависит от доходов населения, накопленных сбережений, ожиданий и других макроэкономических факторов (Малкина и Щулепникова 2012), он в целом проциклически реагирует на макроэкономические колебания. Неслучайно в периоды экономического подъема, помимо увеличения объема продаж, наблюдается увеличение цен на жилье.

На инвестиционном сегменте жилья недвижимость рассматривается как актив, способный приносить спекулятивный доход. Особенностью этого сегмента является то, что активизация продавцов и покупателей на нем происходит асинхронно, т. е. в разные периоды времени, что зависит от ожиданий инвесторов. Ожидания роста актива трансформируются в увеличение спроса на него, а ожидание его падения — в увеличение его предложения. Инвестиционный сегмент рынка жилья по своему поведению также является проциклическим, но в то же время именно он усиливает дисбаланс на рынке и способствует формированию и сдуванию на нем ценовых пузырей (см. рис. 1).

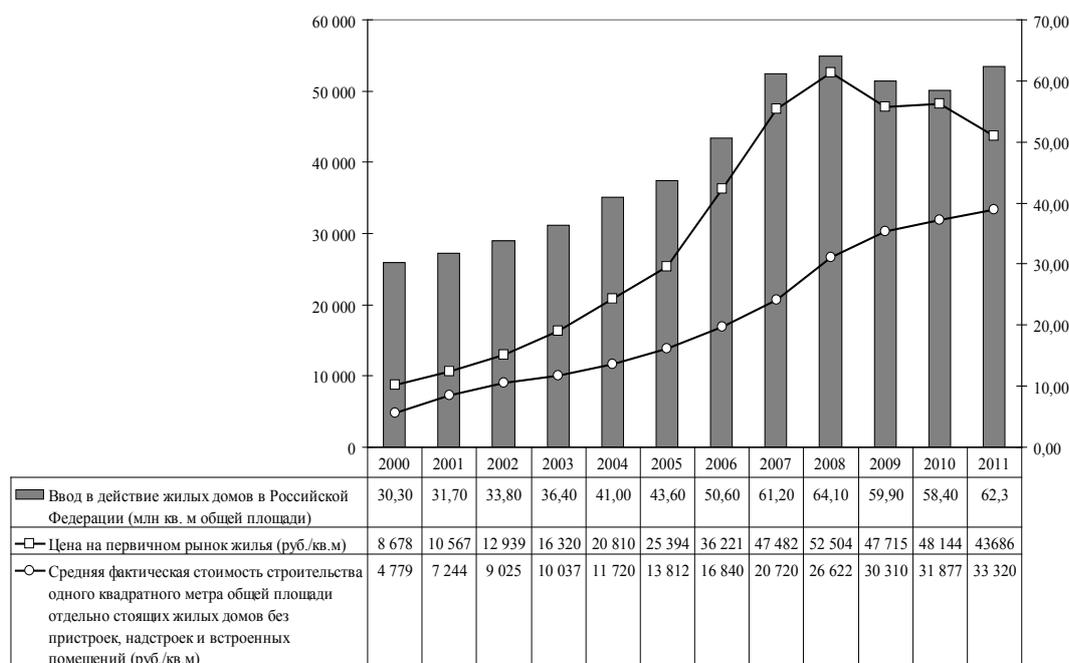


Рис. 1. Стоимость, цена и объемы производства первичного жилья в Российской Федерации

Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru>)

Действительно, до кризиса 2008–2009 гг. увеличение ввода жилых домов в Российской Федерации сопровождалось как повышением стоимости их строительства, так и опережающим ростом продажных цен, — рентабельность строительного производства выросла с 25,2% в 2001 г. до 127,8% в 2007 г. В 2008–2011 гг., когда пузырь начал сдуваться, стоимость производства жилья продолжала расти, однако продажные цены снижались, так что в 2011 г. рентабельность упала до 44,8%.

В 2000–2008 гг. рост цен на жилье опережал также рост стоимости потребительской корзины и рост среднедушевых доходов населения. Так, индекс цен на первичное жилье за указанный период оказался в 2,26 раз выше, чем средний индекс потребительских цен (ИПЦ), а индекс цен на вторичное жилье превысил ИПЦ в 2,75 раз. Среднедушевые доходы населения РФ, по данным официальной статистики, в конце 2008 г. увеличились в 6,5 раз по сравнению с началом 2000 г., а цены на вторичное жилье — в 7,18 раз, правда, первичное жилье подорожало в меньшей степени — в 5,76 раз.

Следует отметить также важность регионального аспекта функционирования рынка жилья. Так, спрос на жилье в мегаполисах и регионах с высоким уровнем жизни растет за счет внутренней и внешней миграции населения, что способствует опережающему росту цен на жилье в них. В то же время в сельской местности, отдаленных районах, депрессивных регионах, как вследствие низких доходов и сбережений населения и его оттока, спрос на жилье снижается, что отражается в уменьшении масштабов рынка и снижении темпов роста цен. Так, среднедушевые доходы населения в 2011 г. составили в Москве — 46 350,3 руб., что в 4,1 раза больше, чем в Карачаево-Черкесской республике (11 258,9 руб.), а в Санкт-Петербурге — 26 323,6 руб., что в 3,1 раза больше, чем в республике Калмыкия (8 449,3 руб.). Средняя цена 1 кв. м квартир в 2011 г. соответственно на первичном и вторичном рынках недвижимости составила: в Москве — 129 523,52 руб. и 163 202,77 руб., что в 7,1 и 6,5 раза больше, чем в Карачаево-Черкесской республике (18 206,36 руб. и 25 094,79 руб.);

в Санкт-Петербурге — 78 850,95 руб. и 87 383,5 руб., что в 3,3 и 2,8 раза больше, чем в республике Калмыкия (23 752,5 руб. и 30 711,57 руб.)¹.

На рынке жилой недвижимости выделяются *сегменты первичного и вторичного жилья*. Особенностью рынка первичного жилья является меньшая эластичность предложения по цене в краткосрочном периоде и гораздо большая его эластичность в долгосрочном периоде, что объясняется наличием множества процедур допуска к строительству и длительностью отраслевых производственных циклов. В то же время на рынке первичного жилья в силу жесткости цен (из-за их привязанности к затратам) возможны длительные неравновесные состояния, превышение объемов предложения над объемами спроса, характеризующееся накоплением незавершенного производства и нераспроданных запасов. Происходящее в результате этого значительное уменьшение объема продаж в краткосрочном периоде может изменить планы на будущее строительных компаний, которые сократят предложение жилья в долгосрочном периоде.

Другой чертой рынка первичного жилья является относительно меньший рост цен в период подъема и относительно большее их падение в период спада. Действительно, если с 2000 по 2008 гг. средние цены на первичное жилье в РФ выросли в 6,05 раз, то на вторичное — в 8,57 раз за тот же период. Между тем, в 2011 г. по сравнению с 2008 г. цены на первичное жилье оказались ниже на 17%, а цены на вторичное жилье — на 15%. Это объясняется уменьшением в последние годы привлекательности первичного жилья для российских покупателей по разным причинам: существенны риски его несвоевременной сдачи, некомплектности, нарушения прав потребителя; под строящееся жилье сложнее взять ипотеку; в него невозможно сразу же вселиться; оно, как правило, не в полном объеме снабжено необходимой городской инфраструктурой и др. (Малкина и Щулепникова 2012).

Рынок вторичной недвижимости, в отличие от рынка первичной недвижимости, менее связан с другими рынками, и он демонстрирует гораздо большую волатильность цен и объемов. Таким образом, если рынок вторичной недвижимости обеспечивает приспособление цен и объемов к новому равновесному состоянию в краткосрочном периоде, то рынок первичной недвижимости обеспечивает это приспособление в долгосрочном периоде. Наконец, на функционирование последнего оказывают влияние наличие и действенность государственных программ, обеспечивающих поддержку строительства доступного и комфортного жилья.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ТИПОВ КОНКУРЕНТНЫХ СТРУКТУР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Согласно экономической теории, выделение типов рыночных структур производится на основе следующих признаков: количество продавцов и покупателей, степень дифференциации товара, барьеры проникновения на рынок для производителей и продавцов, эластичность спроса по цене, особенности конкуренции в отрасли и др. Рассмотрим эти критерии по отдельности.

1. *Количество продавцов*. На первичном рынке жилой недвижимости в качестве продавцов выступают как крупные строительные фирмы национального масштаба, количество которых ограничено, так и средние региональные фирмы. Так, на общероссийском рынке недвижимости присутствуют такие крупные финансово-промышленные группы и холдинги, как: ГК «СУ-155» (г. Москва) — ведущий подрядчик государства по строительству жилья и социально-значимых объектов, включающий 64 промышленных и строительных предприятия в 17 городах России, с численностью работающих более 45 тыс. чел., строительные проекты которого реализуются в 50 городах России, СНГ и Европы²; ГК «ПИК» (г. Москва) — один из ведущих девелоперов в области жилой недвижимости с продуманной социальной инфраструктурой в Москве, Московской области и ряде регионов РФ, включает 19 дочерних компаний³. Таким образом, по рассматриваемому критерию первичный рынок жилья приближается к типу олигополии с конкурентным окружением.

На вторичном рынке жилой недвижимости количество продавцов (в данном случае домашних хозяйств) существенно больше, что придает данному сегменту рынка черты конкурентной рыночной структуры. Однако на вторичном рынке продавцы нередко действуют через специализированных посредников — риэлторские фирмы. Их число уже существенно меньше,

¹ По данным Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru>).

² По данным официального сайта ГК «СУ-155» (<http://www.su155.ru>).

³ По данным официального сайта ГК «ПИК» (<http://pik-group.ru>).

что снижает степень конкурентности данного сегмента рынка. Так, Нижегородская гильдия сертифицированных риэлторов (НГСР) в сентябре 2011 г. включала 27 компаний⁴. Этот сегмент рынка по рассматриваемому критерию ближе к типу «монополистическая конкуренция». Таким образом, по признаку «количество продавцов» рынок жилой недвижимости варьирует в пределах от монополистической конкуренции до олигополии.

2. *Степень дифференциации товара* на рынке жилой недвижимости велика. На вторичном рынке недвижимости выделяют: старое жилье, старое жилье после капитального ремонта, дома сталинского периода, хрущевки, брежневки, панельные дома 1960–1970-х гг., панельные дома 1980–1990-х гг., кирпичные дома. В Нижегородском регионе, согласно неофициальной классификации, жилая недвижимость делится на элитное жилье, дома повышенной комфортности, квартиры улучшенной планировки, типовое жилье. Для первичного рынка недвижимости применяется московская классификация, согласно которой жилье делят на четыре класса: элитное, премиум, бизнес и экономкласса (Санина 2012). Также жилье каждого класса различают по типу материала, району расположения (отличающегося в том числе экологической обстановкой), качеству перекрытий, размеру комнат, кухни и других вспомогательных помещений и, вследствие этого, по ценам. Индивидуальными характеристиками жилья являются: этаж, вид из окна, планировка, наличие косметического ремонта, состояние электропроводки, водоснабжения и отопительной системы и др., в том числе наличие полного пакета документов для сделки. Кроме всего прочего, у каждой конкретной квартиры есть еще индивидуальные характеристики. Таким образом, с точки зрения свойств объекта сделки рынок жилья относится к типу «монополистическая конкуренция с дифференциацией товара».

3. *Барьеры входа в отрасль*. На первичном рынке недвижимости присутствуют высокие входные барьеры для продавцов (заказчиков, застройщиков). Прежде всего, для создания строительной фирмы необходимо пройти процедуру государственной регистрации юридического лица. Далее для осуществления деятельности по строительству, проектированию и инженерным изысканиям с 1 января 2010 г. необходимо вступить в саморегулируемую организацию (СРО) и получить свидетельство о допуске к определенным видам работ. Кроме общих барьеров есть еще индивидуальные барьеры, касающиеся строительства каждого конкретного объекта. Основные препятствия на пути к увеличению объемов строительства установлены в Федеральном Законе № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004, который предоставляет застройщику право на привлечение денежных средств дольщиков только при наличии:

- документа о государственной регистрации застройщиком права собственности на застраиваемый земельный участок или договора аренды такого участка;
- разрешения на строительство;
- проектной декларации, которая должна быть размещена в средствах массовой информации, поскольку договор на участие в долевом строительстве с первым дольщиком застройщик может заключить лишь по прошествии двух недель от даты публикации (№ 214-ФЗ от 31.12.2004).

Также необходимо отметить и другие барьеры, присущие первичному рынку недвижимости:

А. *Недостаточное количество предлагаемых земельных участков, их дороговизна и непрозрачность тендеров по их продаже*. Обычно на район одновременно предлагается 1–2 земельных участка, что находит свое отражение в цене предложения. Например, стоимость участков земли, которые застройщик может приобретать под собственное строительство многоэтажных жилых домов на территории Нижнего Новгорода, дифференцируется от 230 тыс. руб. до 1 млн руб. за 1 сотку. Что касается цен на участки земли под малоэтажное индивидуальное жилищное строительство как на территории города, так и в пригороде, то ценовой диапазон составляет от 30 до 500 тыс. руб. за 1 сотку.

Высокая стоимость инвестиционных контрактов и земли объясняется включением в их цену и так называемой «административной ренты» — коррупционной составляющей приобретения прав на участок для застройки (оформление в собственность или аренда), подключения к городским инженерным сетям, благоустройства внутридворовой территории и прочие расходы.

Б. *Неформальные требования к строительному бизнесу в виде разного рода социальных обязательств*. Часто практикуется выделение администрацией земельного участка строитель-

⁴ По данным официального сайта Нижегородской гильдии сертифицированных риэлторов (<http://www.nngsr.ru>).

ной компании под собственное строительство в удобном месте в обмен на ее обязательство осуществить возведение или реконструкцию объектов социальной инфраструктуры: детских садов, школ, больниц и др., либо передать администрации часть готового возведенного жилья, направляемого на выполнение государственных социальных программ. В силу возникновения дополнительных затрат на выполнение социальных обязательств, строительные фирмы вынуждены уже после получения всех необходимых разрешений изменять (и заново согласовывать) технологии строительства, нередко в ущерб качеству и в нарушение прав потребителей (дольщиков).

В. Потребность в разнообразном узкоспециализированном оборудовании. Для многочисленных видов строительных работ нужны разные виды техники (башенные краны: с разной высотой, грузоподъемностью и вылетом стрелы, свободно стоящие на рельсовом ходу или на анкерном основании, с устройством самонаращивания башни крана и с возможностью крепления башни к строящемуся зданию; сваебойное оборудование или сваедавилные установки; бетонно-смесительные установки и бетононасосы и др.). При малом объеме и временном характере работ покупать весь этот комплект оборудования неэффективно. Кроме того, приобретение башенного крана вызовет рост сопряженных расходов: в штат строительной компании придется добавить несколько человек (1–2 крановщика, слесаря, отвечающего за техническое состояние крана, электрика), плюс возникнет дополнительная работа для инженера по технике безопасности. Как особо опасный строительный объект кран необходимо будет зарегистрировать в городском отделе Ростехнадзора, а также поставить на баланс предприятия. Наконец, купленную технику нужно хранить при соблюдении определенных условий и раз в 10 месяцев проводить плановый техосмотр.

Рассмотренные выше барьеры входа в отрасль для продавцов на первичном рынке недвижимости характерны для рыночной структуры типа «олигополия».

На вторичном рынке жилой недвижимости входные барьеры для непрофессиональных продавцов и покупателей (домашних хозяйств и их членов) незначительны (для продавцов: наличие объекта собственности и титула на него; для покупателей: наличие денег; для обеих сторон: юридическая чистота сделки). В то же время мотивами их обращения к профессиональному посреднику (агентству недвижимости или индивидуальному риэлтору) могут быть: преодоление неопределенности и перемещение риска на третье лицо, расширение выбора и сокращение времени на поиск приемлемого варианта (что происходит как вследствие эффекта масштаба, так и за счет подключения к поиску компьютерных баз данных и профессиональных технологий). Такое обращение эффективно, если экономия на транзакционных издержках оказывается больше, чем стоимость услуг риэлторской компании.

На рынках профессиональных посредников существуют собственные барьеры входа. Так, для создания риэлторской фирмы необходима государственная регистрация юридического лица или регистрация посредника в качестве индивидуального предпринимателя. Далее важную роль играет хорошая репутация фирмы-посредника, которая выступает в качестве ее важного конкурентного преимущества. Репутация риэлтора складывается из разных обстоятельств его деятельности: времени присутствия на рынке, масштаба деятельности (визуально нередко определяемого количеством действующих офисов), наличия положительных и отрицательных отзывов в СМИ, отражения деятельности в профессиональных изданиях и т.д. Некоторым конкурентным преимуществом для риэлторской фирмы является также участие в профессиональном объединении (некоммерческом партнерстве) — гильдии риэлторов. Однако и здесь есть свои барьеры. Для принятия в гильдию необходимо: 1) получить сертификат соответствия оказываемых брокерских услуг требованиям установленного стандарта; 2) иметь в собственности или официальном пользовании нежилое помещение со специально оборудованной комнатой для ведения переговоров, обеспечивающей конфиденциальность; 3) заключить договор страхования профессиональной ответственности продавца; 4) получить документ на право использования торговой марки, зарегистрированной в установленном порядке, под которой оказываются брокерские услуги.

На рынке недвижимости действует своего рода *эффект торговой марки* — в этом бизнесе очень важно иметь не только историю, но и публичное признание. Например, тот факт, что нижегородское агентство недвижимости «Выбор» по итогам Всероссийского конкурса «Профессиональное признание– 2011», проводимого Российской гильдией риэлторов, было признано победителем в номинации «Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья–2011»

(более 100 сотрудников), дало риэлтору сильное конкурентное преимущество. С эффектом торговой марки тесно связан *эффект доверия*. В широком смысле речь идет о разных видах доверия: 1) институциональном — в нашем случае доверии к самому институту посредников; 2) организационном — доверии к конкретным организациям; 3) социальном — доверии к публичному мнению и публичному поведению, когда оно берется за основу при принятии решений; 4) персонифицированном — доверии к конкретным людям. Часто, не разбираясь в тонкостях функционирования рынка недвижимости, непрофессиональные покупатели и продавцы (домашние хозяйства) предпочитают обращаться к агентам, наиболее востребованным на рынке или рекомендованным знакомыми и друзьями.

Репутация, доверие, преимущество торговой марки — все эти барьеры входа в отрасль характерны для рыночной структуры типа «монополистическая конкуренция».

4. *Эластичность спроса по цене* в целом на недвижимость *высокая* из-за дороговизны товара (действует эффект дохода), но она дифференцирована *для различных сегментов покупателей и разного класса недвижимости*. Так, для людей с высокими доходами ценовая эластичность спроса ниже, чем для людей с более низкими доходами. На элитное жилье и жилье премиум-класса эластичность спроса ниже, чем на жилье бизнес— и эконом-класса. К тому же спрос на жилье премиум-класса — это спрос на *комплексное благо*, включающее как саму квартиру (условия проживания), так и индивидуальную инфраструктуру (по запросу), а также уровень безопасности (в том числе экологичности) местности. Покупатели элитного жилья оценивают такие свойства комплексного блага, как: 1) клубность (в доме не более 10 квартир); 2) наличие «единой социальной среды» (заметим, что рынок автоматически осуществляет «естественный самоотбор» жильцов с похожим достатком, проблемами и запросами); 3) месторасположение: в престижном квартале, в деловой, исторической или культурной части города (оценивается наличие театров, музеев, бутиков и т.п.); 4) отсутствие массовой инфраструктуры дома (сам дом должен быть лишен навязанного «массового сервиса», так как покупатели элитных квартир обычно уже имеют собственного парикмахера, повара, теннисный корт и др.); 5) наличие гостевой автостоянки и подземного паркинга (где на каждую квартиру приходится два места для автомобилей хозяев квартир); 6) высокая степень безопасности жильцов (вооруженная охрана, видеонаблюдение, *face control* для посетителей, входные пластиковые карты для жильцов и др.); 7) автономное инженерное оборудование (собственная электростанция, водоснабжение, отопление, пожарная служба и др.); 8) использование в строительстве и отделке только лучших материалов, эстетичность и эргономичность. Уникальность такого товара превращает другие товары в несовершенные заменители, а спрос на него становится неэластичным по цене. Завышенная стоимость квадратного метра элитного жилья (так, в сентябре 2011 г. в Нижнем Новгороде она составляла 75–94 тыс. руб.) (Чемоданов 2011) создает *эффект престижного блага*, интерес к которому со стороны определенных социальных слоев населения повышается, и спрос становится еще менее эластичным по цене.

5. *Особенности конкуренции на рынке недвижимости*. Учитывая большую значимость индивидуальных характеристик жилья для разных групп покупателей (качество жилья, среда обитания, репутация компании-застройщика или риэлторской фирмы-посредника, гарантия застройщика, предоставление услуги страхования титула собственности, помощь в оформлении ипотеки и т.п.), среди продавцов преобладает неценовая конкуренция. Ценовая конкуренция на рынке жилья играет второстепенную роль и вступает в силу в случае настоятельности сделки.

Таким образом, по типу рыночной структуры отдельные сегменты рынка жилой недвижимости относятся в основном к *монополистической конкуренции* и *олигополии*. Гораздо реже встречаются крайние типы: совершенная конкуренция и даже монополия.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСАКЦИЙ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Выявленные структуры рынка жилой недвижимости во многом предопределяют организацию отрасли, а также особенности заключаемых в ней сделок.

Так, строительство жилья зависит от многих внешних обстоятельств, нередко слабо управляемых таких, как своевременное обеспечение техникой, строительными материалами, людскими ресурсами. Высокая степень неопределенности отражается в отсутствии четких календарных планов производства работ и сетевых графиков, невозможности их точного соблюдения. Эта неопределенность подрывает долгосрочные договорные отношения, поэтому потребность в тех или иных ресурсах у строительных компаний часто носит авральный характер, что ставит

их в зависимость от текущей рыночной ситуации. Способом решения проблемы является приспособление контрактных отношений в отрасли к особенностям ее функционирования.

Как говорилось выше, строительная компания нуждается в большом количестве специализированного оборудования, нередко дорогостоящего и с длительным сроком окупаемости. Очевидно, что при коротком жизненном цикле компании (в среднем он составляет 5–7 лет) и небольшом объеме работ приобретение в собственность всего набора техники неэффективно. В то же время каждая компания должна держать некую необходимую часть внеоборотных активов, позволяющую ей собственно организовать производство, получить доступ к проводимым тендерам (конкурсам на строительство объектов), а также сохраниться на рынке при реорганизации или создании на ее базе новой компании. В то же время активы на балансе предприятия должны быть достаточно ликвидными, чтобы при случае их можно было легко продать и выйти из бизнеса. Как правило, строительные компании приобретают в собственность автомобили, манипуляторы, дизельгенераторы и дизельные электростанции, геодезические инструменты и т.п.

Для обеспечения себя дорогостоящим узкоспециализированным оборудованием застройщики жилья часто прибегают к более эффективному способу решения проблемы — заключению договоров лизинга со специализированными фирмами (см. рис. 2). Экономия на производственных издержках при этом частично нейтрализуется ростом транзакционных издержек, в том числе связанных с рыночной неопределенностью и несовершенством рыночных механизмов. Возникают риски, связанные с отсутствием в конкретный момент времени рыночного предложения. В период строительного бума и сезонного подъема цикла строительных работ дефицит такой техники и риски обеспечения ею возрастают многократно.

В силу того, что производственный оптимум для разных видов строительных работ отличается, строительной компании выгодно часть этих работ сосредоточить внутри фирмы, а другие отдать на откуп рынку. Таким образом в отрасли жилищного строительства происходит размывание границ фирмы и рынка, как их определял Р. Коуз (Коуз 2001). С точки зрения оптимальной организации производства для строительных фирм существуют две приемлемые рыночные альтернативы: 1) выделение отдельных видов работ (электромонтажных, сантехнических, малярно-штукатурных, производство и установка окон и дверей и пр.) в самостоятельные фирмы при сохранении учредительства со стороны головной фирмы; 2) заключение договоров на осуществление этих работ с независимыми фирмами-подрядчиками. Выбор между этими альтернативами предполагает оценку как трансформационных, так и транзакционных издержек.

Создание и поддержание «своих» фирм — достаточно распространенное явление в строительном бизнесе. Преимуществом такой формы является сохранение контроля за сроками, объемом и стоимостью вспомогательных видов работ, что одновременно означает преодоление некоторых элементов рыночной неопределенности. Недостатки также очевидны: подобное «распыление» между разными видами деятельности часто происходит в ущерб качеству. Кроме того, для оптимального использования имеющихся мощностей и трудовых ресурсов дочерним фирмам приходится также заключать договора со сторонними организациями. Достижение эффекта масштаба у них сопровождается обретением самостоятельности, т. е. независимости от головной фирмы. Альтернативный вариант, передача отдельных работ на откуп рынку, часто гарантирует более высокое качество из-за сохраняющейся возможности выбора поставщиков. Однако при этом у фирм-застройщиков возникают ценовой риск и риск незаключения договоров, а, значит, нарушение непрерывности строительных работ.

Другой проблемой строительной отрасли России являются периодические перебои с поставками строительных материалов. Здесь наиболее ярким примером служит «цементный кризис», охвативший в последние несколько лет Европейскую часть России. Цемент — это основной строительный материал, на основе которого изготавливают бетоны и строительные растворы. Объем спроса на него зависит от времени года, обычно летом активизируются: промышленное и жилищное строительство, ремонт и реконструкция крупных объектов; индивидуальное жилищное строительство; ремонт квартир; ремонт и реконструкция частных домов; строительство, ремонт и реконструкция дач, садовых домиков и различных построек в личном подсобном хозяйстве. На отечественном рынке наблюдается критическая нехватка этого материала и, как следствие, периодические взлеты цен на него (Кавригина 2007). Крупные компании страхуют себя от дефицита цемента заключением долгосрочных контрактов с поставщиками.

Небольшим застройщикам и домашним хозяйствам приходится переносить сроки строительства или покупать импортный цемент по более высокой цене.

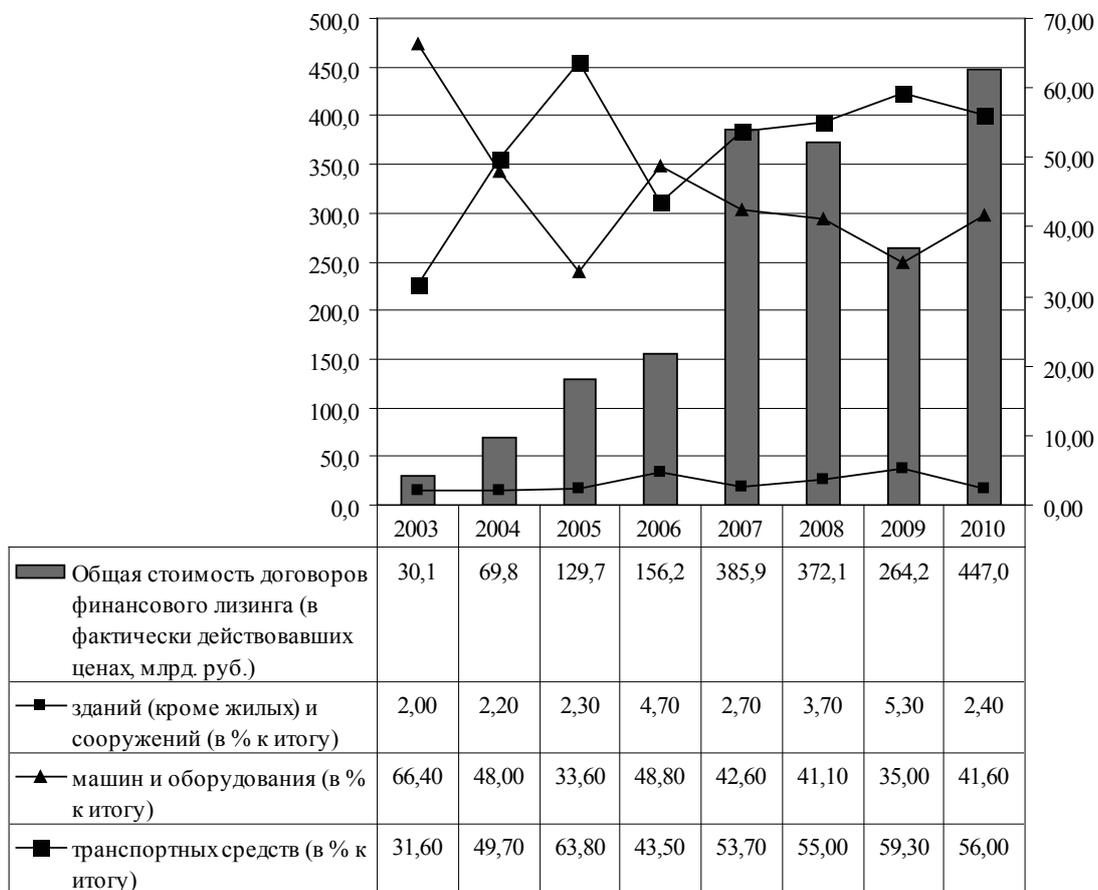


Рис. 2. Общая стоимость договоров финансового лизинга, заключенных организациями, осуществляющими деятельность в сфере финансового лизинга в РФ. Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru>)

По аналогии с рассмотренной выше проблемой обеспечения строительных фирм оборудованием, решается и проблема обеспечения разнообразными кадрами. И здесь также можно обнаружить отсутствие четких границ фирмы и рынка, формирование особых организационных форм рынка труда. Так, высококвалифицированных специалистов фирмы стараются привлечь непосредственно в штат строительных компаний — генеральных подрядчиков. Из профессиональных рабочих формируются отдельные бригады: они создаются индивидуальными предпринимателями, заключающими договора на выполнение работ, либо входят в штат мелких фирм-субподрядчиков. А для непрофессиональных рабочих, занятых выполнением разовых работ (например, сбором и выносом мусора, предпродажной уборкой помещений, земляными работами в ограниченном пространстве, благоустройством придомовой территории и др.), существует так называемый «рынок заемного труда». Заметим: объем таких работ в строительной отрасли велик, что предполагает формирование и функционирование данного сегмента рынка на постоянной основе. Особенностью рынка заемного труда является то, что при этом происходит подмена трудовых договоров гражданско-правовыми, в результате чего работодатель освобождает себя от дополнительных издержек на содержание персонала: уплаты средств во внебюджетные фонды, представления прочих социальных гарантий, создания необходимых условий труда, организации рабочих мест и т.д.

Традиционно для внешнего рынка труда в строительстве применяется аутсорсинг (субподряд) — привлечение сторонней фирмы для выполнения ее сотрудниками определенного объема работ на объекте фирмы-заказчика (подрядчика). Однако в последнее время приобрела популярность противоположная по смыслу форма: аутстаффинг — вывод сотрудника за штат

фирмы-заказчика и оформление его в штат фирмы-провайдера в целях снижения издержек на содержание наемных работников.

Различные сегменты рынка труда отрасли жилищного строительства относятся к разным типам рыночных структур: совершенной конкуренции — для чернорабочих и разнорабочих; монополистической конкуренции — для специальностей, требующих обычной профессиональной подготовки и опыта работы (каменщики, кровельщики, маляры, электромонтажники, машинисты экскаваторов и др.); олигополии — для высококвалифицированных специалистов (инженер-проектировщик, инженер ПТО, инженер-энергетик и др.). При этом можно обнаружить одну закономерность: более конкурентные рынки труда для фирмы становятся внешними, менее конкурентные — внутренними (т. е. специалисты включаются в штат).

Абсолютная монополия продавца на рынке труда строительной отрасли встречается крайне редко. Однако и она может возникнуть в следующих случаях: 1) при выполнении сложных и редких задач по реализации отдельных архитектурных решений (например, когда требуются услуги кессонщика, камнетеса для облицовки поверхностей естественным камнем, лепщика архитектурных деталей и др.); 2) в сфере узкоспециализированного строительства особо сложных или особо опасных объектов, таких как метрополитен, атомные и гидроэлектростанции, мосты, эстакады и др.

В строительной индустрии обнаруживают себя такие элементы недобросовестной конкуренции, как наем «нужного» работника, обладающего «внешними выходами», т. е. неформальными связями с государственными органами, принимающими решения и дающими разного рода разрешения.

Одной из особенностей рынка труда в строительной отрасли РФ является также активное привлечение иностранной рабочей силы (организованных бригад трудовых мигрантов) для осуществления большого объема работ. По данным Федеральной миграционной службы РФ, основными поставщиками иностранной рабочей силы из стран дальнего зарубежья для строительства в России являются Китай, КНДР и Турция, из стран СНГ — Узбекистан, Таджикистан, Украина (с последними тремя у РФ действует безвизовый режим). Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, в 2010 г. трудовую деятельность в РФ осуществляли 1640,8 тыс. трудовых мигрантов, большинство из которых было задействовано именно в строительстве — 595,2 тыс. чел. (36,3%).

Интерес работодателей строительных фирм к найму иностранной рабочей силы объясняется разными мотивами. Использование труда мигрантов позволяет работодателю экономить на заработной плате (по отношению к таким работникам нередко практикуется ценовая дискриминация в оплате труда), социальных обязательствах, налоговых отчислениях (в случае привлечения рабочей силы посредством теневого рынка труда). Кроме того, мигрантам, как правило, присущи высокая работоспособность, трудолюбие, нетребовательность, согласие на самую тяжелую и грязную работу, дисциплина, старательность, меньшая склонность к пьянству и др.

В свою очередь, привлекательность российского рынка труда для трудовых мигрантов объясняется, прежде всего, наличием в России устойчивого спроса на низкоквалифицированную рабочую силу, более высоким уровнем заработной платы, привлекательным курсом российского рубля относительно их национальных валют, что позволяет мигрантам получить дополнительную выгоду при конвертации сбережений. Кроме того, политика государств — главных поставщиков рабочей силы в РФ, зачастую направлена на поощрение трудовой миграции, что позволяет существенно снизить социальную напряженность в стране и улучшить условия жизни граждан. Немаловажную роль играют также религиозные и культурные особенности жизни трудовых мигрантов. Например, в мусульманских семьях мужчина обязан полностью материально обеспечивать свою жену и семью пропитанием и удовлетворять их потребности. Перед женитьбой мужчина обязан выплатить калым (махр) за невесту — это дорогостоящий выкуп для большинства молодых людей, вынуждающий молодых людей использовать любые возможности подработки.

Таким образом, существует определенная связь между типами трансакций и организационными структурами на первичном рынке жилой недвижимости.

ОПОРТУНИЗМ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Оппортунизм является достаточно распространенным явлением как на рынке первичного, так и вторичного жилья. Его проявления разнообразны: 1) оппортунизм застройщика по отно-

шению к дольщику, заключающийся в снижении качества материалов и строительных работ, злостном нарушении сроков строительства; 2) оппортунизм продавца на вторичном рынке по отношению к покупателю, заключающийся в сокрытии информации о некоторых свойствах объекта сделки и реальных правах собственности на него; 3) оппортунизм в отношениях посредника на рынке недвижимости (риэлтора) и его клиента (продавца либо покупателя).

На рынке недвижимости легко обнаружить как формы предконтрактного оппортунизма («ухудшающий отбор»), так и постконтрактного оппортунизма («моральный риск», «уклонение» и «вымогательство»).

А. *Ухудшающий отбор*. После известного примера Дж. Акерлофа, касающегося рынка подержанных автомобилей (Акерлоф 1994), проблема ухудшающего отбора как разновидности предконтрактного оппортунизма начала активно рассматриваться исследователями применительно к другим типам рынков. На наш взгляд, чертами «рынка лимонов» обладает как сегмент вторичной недвижимости, так и первичного жилья. Будем даже более категоричны: в целом «ухудшающий отбор» как некая общая закономерность современных рынков позволяет ответить на вопрос, поднятый в статье И.В. Розмаинского «Почему «развитие капитализма» сопровождается ухудшением качества товаров» (Розмаинский 2011).

Предпосылками возникновения ухудшающего отбора на рынке жилья являются: 1) качественная разнородность продаваемого (покупаемого) товара. По некоторым своим характеристикам жилье относится к типу инспекционных и доверительных благ. Качественная разнородность товара делает невозможным существование для него общего рынка; 2) асимметричность информации — большая осведомленность продавца, нежели покупателя об истинных характеристиках товара; 3) неполнота заключаемого контракта в силу объективной невозможности закрепления в нем всех характеристик объекта сделки; 4) наличие предварительного намерения продавца выиграть за счет обмана, непредставления полной информации покупателю.

Ухудшающий отбор на рынке подержанного (вторичного) жилья происходит в силу невозможности отражения в структуре цен всех характеристик товара. Результатом является «исчезновение» рынка: в том смысле, что для некоторых квартир (в том числе комнат, индивидуальных жилых домов) рынок становится бесконечным. А именно, квартиры со скрытыми негативными характеристиками («лимоны») снова возвращаются в продажу: неудовлетворенные покупатели стараются от них избавиться, занимая место продавцов и играя роль обманщика в той же игре, в которой до этого участвовали в качестве жертвы. При этом более качественные товары («персики») очень быстро покидают данный несовершенный рынок, они либо перекупаются посредниками, либо продаются вне общего рынка — на основе личных связей, договоренностей. В данном случае продавец оказывает своего рода дополнительную услугу «своему» покупателю, и данной услугой является раскрытие информации.

Чертами рынка лимонов обладает и сегмент первичной недвижимости. Строительные компании, понимающие, что покупатель не способен до конца разобраться в качестве создаваемого жилья, а также то, что это произойдет через достаточно длительный период времени, намеренно снижают качество. Особенно страдают те параметры, которые выявляются только со временем, то есть которые носят свойства экспериментальных благ. Так, по данным Н. Васютина, «в первый год эксплуатации здания выявляется до 10% всех недостатков: нарушается герметичность кровли, возникают большие проблемы с работой инженерного и электросилового оборудования. Во второй год, как правило, выявляется до 20% недостатков. Далее кривая брака в течение 5 лет медленно уменьшается» (*Возрастает тревога* 2005). Когда технический стандарт допускает диапазон изменения какого-либо параметра, производителю выгодно снизить его значение до минимальной границы. Нередко они идут и на нарушение самих стандартов. Так, чтобы соответствовать новому ГОСТу 530-2007, производители кирпича должны были провести дорогостоящую модернизацию производства. Однако не все это сделали, некоторые так и продолжают выпускать кирпич по старым ТУ, компенсируя недостаток качества более низкой ценой. Строительные фирмы, работающие с такими производителями, конечно же более осведомлены относительно его качества, нежели конечные покупатели жилья. Результат таков: недобросовестные компании получают ценовое преимущество, которое приобретатель жилья не способен распознать и правильно интерпретировать. В этой ситуации на рынке будут преобладать недобросовестные компании, а добросовестные будут вынуждены изменить свое поведение, либо подавать покупателю неценовые сигналы, свидетельствующие о качестве товара.

Б. *Моральной риск*. В постконтрактных отношениях он проявляется в изменении поведения одной из сторон в силу того, что некоторые отношения с ней другой стороны строятся не

на четком контракте, а на доверии. Приведем пример морального риска во взаимоотношениях риэлторской фирмы и ее клиента.

Обычно продавец квартиры заключает предварительный договор с риэлторской фирмой о продаже, который его почти ни к чему не обязывает. После этого товар (жилое помещение) посредником рекламируется, показывается потенциальным покупателям, ведутся переговоры от имени продавца. У агента возникают неоплаченные транзакционные и производственные издержки, которые во многом связывают его дальнейшее поведение. Чем дольше агент работает с клиентом, тем выше эти издержки и тем более он заинтересован сделать их производительными, то есть завершить отношения с клиентом подбором приемлемого варианта продажи и заключением сделки. Это объясняется тем, что услуги агентства, как правило, оплачиваются во время заключения договора купли-продажи или передачи документов на регистрацию прав собственности. Сам же продавец недвижимости никаких первоначальных затрат не несет, более того, он может самостоятельно искать подходящие варианты, не ставя в известность посредника. Таким образом, у клиента риэлторской фирмы гораздо меньше препятствий и больше стимулов для «выхода из игры», если ему это становится выгодным. Отношения подробного рода можно трактовать как «нечеткий контракт», влекущий опасность оппортунизма со стороны наименее уязвимой стороны (в данном случае продавца недвижимости).

В. *Вымогательство* — деятельность, направленная на передел общей ренты с применением угрозы выхода из кооперации. Эта форма оппортунизма вполне реальна во взаимоотношениях строительной компании с внешними подрядчиками, что как раз обуславливает рост транзакционных издержек в случае вывода части деятельности за пределы фирмы.

Таким образом, современный рынок жилой недвижимости включает разные сегменты, относящиеся главным образом к таким типам рыночных структур, как монополистическая конкуренция и олигополия. Оптимизация транзакций на этом рынке и рынках, его обслуживающих (капитала, труда, земли и пр.), обуславливает формирование в строительной отрасли адекватных ей организационных структур. Общей институциональной особенностью первичного и вторичного рынка жилья является также то, что на них возможны разнообразные формы оппортунизма и они являются типичными представителями «рынков лимонов» — по Дж. Акерлофу.

ЛИТЕРАТУРА

Федеральный Закон № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 // *Российская газета*. Федеральный вып. № 3669 от 31.12.2004.

Акерлоф Дж. (1994). Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // *Thesis*. Вып. 5. 91–104.

Возрастает тревога за качество жилищного строительства // Большой портал недвижимости. 03.05.2005. (<http://www.bpn.ru/publications/6922/>).

Кавригина В. (2007). Цементное голодание угрожает рынку Санкт-Петербурга // *Приложение «Дом» к газете «КоммерсантЪ»* № 178П. 01.10.2007. (<http://www.kommersant.ru/doc/809814?isSearch=True>).

Коуз Р. (2001). Природа фирмы / В кн.: Природа фирмы. Пер. с англ.: М.: Дело. 33–52.

Малкина М.Ю. и Щулепникова Е.А. (2012). Анализ состояния и тенденций рынка жилой недвижимости в Российской Федерации // *Экономический анализ: теория и практика*. № 20 (275). 2–12.

Розмаинский И.В. (2011). Почему «развитие капитализма» сопровождается ухудшением качества товаров? // *Terra ecomotivus*. Том 9. № 1. 8–16.

Санина Н. (2007). Недвижимость/среда обитания. Классовый спор // *Нижегородский бизнес журнал*. № 84 (2). февраль (<http://www.business-mag.nn.ru/new/?id=429>).

Чемоданов А. (2011). Аналитика. Новые стройки, новые цены // *Полезная площадь*. № 38. 28.09.2011. (<http://www.ppl.nnov.ru/1/4/16/660?nid=1600&a=entry.show>).

ПРЕДИСЛОВИЕ К ДИСКУССИИ

В нашем журнале полустихийно-полусознательно формируется новая регулярная рубрика — «Научная дискуссия». Речь идет об обсуждении новых книг, содержащих оригинальные концепции. Первым опытом такого обсуждения стала подборка статей, посвященных «Сибирскому проклятию» американских русологов Ф. Хилл и К. Гэдди, опубликованная в 1-м выпуске «Журнала институциональных исследований» за прошлый год. В данном номере журнала публикуется новая подборка, которая посвящена «Экономическим институтам старообрядчества» экономиста из Санкт-Петербурга Д.Е. Раскова. Редакция журнала постарается и в дальнейшем организовывать не менее одной научной дискуссии ежегодно.

В отечественной научной литературе о новых книгах часто пишут, к сожалению, как о покойниках — либо хорошо, либо никак. Надо быть ученым с *очень* неординарными взглядами, чтобы выход новой книги (как например, «Социальная история России периода империи» Б.Н. Миронова) был ознаменован не дежурными похвалами, а серьезным критическим обсуждением новых идей. Такая комплиментарность вредит всем — и авторам, и читателям, и науке. Редакция «Журнала институциональных исследований» считает, что именно дружеская критика есть высшая форма комплимента коллеге. Ведь взгляд со стороны часто помогает увидеть такие детали, которые не совсем различаются теми, кто глубоко погружен в изучаемую проблему и видит ее изнутри.

Дискуссия об экономических институтах старообрядчества уместна в нашем журнале по нескольким основаниям.

Один повод — это «некруглая» 345-я годовщина Раскола, который стал одним из первых опытов российской модернизации «сверху», символически совпавшая с «круглой» 20-й годовщиной «гайдарэкономии». Ведь если задуматься, то можно найти немало параллелей между событиями 1667 и 1992 годов. В обоих случаях радикальную реформу проводило мудрое государство, нежно заботящееся о несмышленных подданных/гражданах. В обоих случаях отечественные традиции объявлялись ошибочными, их меняли на «истину» зарубежного образца. Результатом становился раскол народа, когда одни с душевным скрипом принимали государственную мудрость, а другие ее не принимали. И тогда, и сейчас непримиримые противники государственных реформ вызывают очень двойкие чувства — противоречивую смесь восхищения и неприятия.

Другой, более важный повод — это существенный интерес к старообрядческому *case-study* как элементу догоняющего развития царской/императорской России. На примере старообрядцев можно проследить один из вариантов раскола общества, когда часть россиян отчуждается от государства и противостоит ему. Участники нашей дискуссии (сам автор «Экономических институтов старообрядчества» и его оппоненты) оценивают результаты этого отчуждения по-разному. Однако они сходятся, что «бунт», в общем-то, не удался: да, старообрядцы смогли выжить как многочисленная конфессия; да, они внесли весьма существенный (хотя и противоречивый) вклад в развитие российской экономики; однако стать лидерами российской модернизации им в полной мере не удалось. Такой исход этого «русского бунта» заставляет задуматься над тем, что решительное противостояние «азиатскому» государству может оказаться не намного более продуктивным, чем «колебание вместе с линией партии».

Предложенные в данном выпуске подходы к проблеме заведомо не являются ни исчерпывающими, ни окончательными. Редакция журнала предлагает читателям, имеющим нетривиальные взгляды по затронутым вопросам, включиться в обсуждение и подобрать собственные «дровишки» в огонь дискуссии.

Ю.В. Латов

СОЦИАЛЬНЫЕ НОРМЫ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, ИЛИ КАК ПОНЯТЬ ДИНАМИКУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ СТАРООБРЯДЦЕВ

РАСКОВ ДАНИЛА ЕВГЕНЬЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
руководитель Центра исследований экономической культуры,
Санкт-Петербургский государственный университет,
e-mail: danila.raskov@gmail.com

Фрагмент из книги: Расков Д.Е. (2012). *Экономические институты старообрядчества*. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та. 247–264.

Ключевые слова: генезис институтов; институциональные изменения; старообрядческое предпринимательство; социальные нормы.

A fragment from the book: D.E. Raskov (2012). The Economic Institutions of the Old Believers. St. Petersburg: Publishing House of St. Petersburg University. 247–264.

Keywords: genesis of institutions; institutional changes; Old Believers entrepreneurship; social norms.

Коды классификатора JEL: N34, O17, R11.

Для институциональной теории представляет большой интерес интерпретация усиления и замедления темпов роста старообрядческого предпринимательства в XIX в. Одним из значимых параметров при исследовании такого сложного явления, как конфессиональное предпринимательство, являются социальные и культурные нормы, которые были подробно исследованы в *Главе II*. В ходе экономического развития нормы служат источником для институциональных нововведений в организации, технологии и системе взаимоотношений. Особенно отчетливо эта роль норм проявляется при возникновении сильных внешних изменений (в политике, в технологиях, в размере рынка). Нормы, которые составляют неподверженное изменению ядро, на определенном этапе развития способствуют предпринимательской активности и могут выдвинуть группу, являющуюся носителем этих норм, в авангард институционально-экономических преобразований. Тем не менее на другом историческом этапе те же самые нормы могут стать препятствием для принятия эффективных решений. Очевидно, что в этом рассуждении мы выносим за скобки изменение самих норм, которое также происходит, но не так быстро, как изменяется внешний контекст.

Норма, которая востребована практически всегда в рамках капиталистического типа отношений, заключена в известной фразе «постоянно лишь изменение». В первой половине XIX в. старообрядцы создали разветвленную торговую и информационную сеть, доминировали на ярмарках, им удалось организовать крупные предприятия с наемными работниками из числа единоверцев, а накопленные капиталы общин вложить в выгодное текстильное производство.

Во второй половине XIX в. религиозные нормы староверов скорее препятствовали, чем способствовали активному участию в акционерных обществах, банковской деятельности, концессиях с иностранцами, в государственных предприятиях. Характер этих институциональных изменений требует пояснений.

ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Для понимания институциональных изменений необходимо знание стабильных характеристик институтов, источников и характера перемен, субъектов и направления этих изменений. Иными словами, надо понимать, что представляют собой сами институты, знать, откуда происходят воздействия или влияния, провоцирующие перемены. Наконец, представляет интерес и направление изменений.

Неформальные институты, выраженные в традициях, привычках, культуре помогают людям не задумываясь участвовать в экономической жизни. Такие традиционные институты могут действовать на уровне государства или на уровне группы. Источником институциональных изменений, как правило, являются отклонения в относительных ценах, прогресс в знаниях и умениях, а также новая «картина мира», идеология, которая может быть сформирована как на основе внутренней эволюции и прозрений, так и под воздействием заимствований, в результате революций и войн.

В последнее время за институциональными изменениями усматривают эволюцию ментальных моделей (Норт 2010). Ведутся активные поиски ответов на вопросы, пересекающиеся с областью исследования когнитивных наук: откуда происходят институты, которые структурируют поведение? Как мозг человека понимает и интерпретирует окружающий мир, что делает этот мир осмысленным? Особое внимание обращается на осмысленную деятельность человека.

Обратимся к эволюционной модели упрочения новых институтов, предложенной японским экономистом и социологом Юджиро Хайями (Hayami 1998, 36–53)¹. В рамках данной модели развитие рассматривается как процесс, в котором при изменении внешнего контекста различные неформальные институты становятся основой для появления институциональных инноваций. Внешние шоки, связанные со сменой технологий, ростом рынка, удешевлением или удорожанием сырья и конечных продуктов, политическими и международными изменениями, создают потребность в новых институтах. Культурные нормы (распространенные верования, социальные нормы как стандарты поведения) играют существенную роль в адаптации к новой ситуации и появлении из «кладезя» традиций соответствующей нормы, поддерживающей новое устройство. Схематично процесс этот представлен на рис. 1:

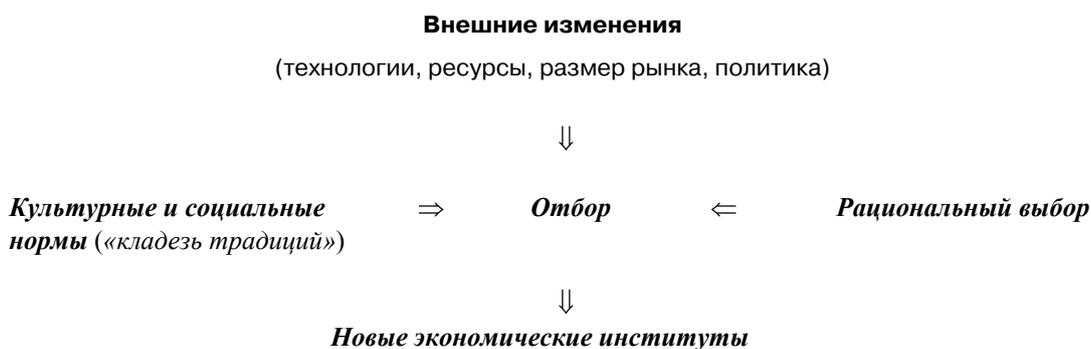


Рис. 1. Появление новых институтов

В.Л. Тамбовцев отмечает: «... Теория индуцированных институциональных инноваций... пытается в равной мере учесть как экзогенные изменения, порождающие спрос на новые институты, так и политические и культурные ограничения на предложение “ответных” институциональных изменений ... Эта теория не только подчеркивает культурную ограниченность предлагаемых институциональных изменений, но и выдвигает на передний план в объяснении последних фактор частного дохода институционального новатора» (Тамбовцев 2005, 29–30). Конечно, у этой модели, как и у любой другой, есть свои ограничения. Упрочение новых институтов изучается как чисто экономический процесс, в котором существенную роль играют внешние «возмущения», делающие невозможным прежнюю равновесную ситуацию.

¹ Более ранняя статья — (Ruttan and Hayami 1984, 203–223) — прокомментирована В.Л. Тамбовцевым: (Тамбовцев 2005, 96–100).

Какую роль в этой интерпретации играет рациональный выбор? Из возможных вариантов, равно соответствующих культурным и социальным нормам, на основе рациональности, т. е. экономических соображений по типу «выгодно — не выгодно», происходит отбор нового институционального устройства. В качестве примера Хайями приводит институциональные изменения в организации оплаты труда при сборе риса в провинциях Филиппин, которые произошли из-за роста урожая риса². Другой пример касается восстановления института императорской власти в Японии, который смог объединить страну во второй половине XIX в. перед лицом внешних военно-политических опасностей. В целом данный подход дает возможность исследовать экономическую историю, включая в рассмотрение культурные и социальные параметры.

РАСЦВЕТ СТАРООБРЯДЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

Как было показано в *Главе II*, старообрядцы сумели основать и успешно развивать ведущие предприятия в текстильной промышленности. Наиболее характерно это стало для того периода, когда большая часть населения еще находилась в личной зависимости, и предложение свободных рук для вновь нарождавшейся промышленности имело весьма ограниченный характер. Кроме того, в первой половине XIX в. был недостаточно развит кредитный рынок, который необходим для получения первоначального капитала. Немаловажно было и то, что государство в этот период напрямую не участвовало в наиболее передовых отраслях промышленности. В условиях ограниченности на рынке трудовых ресурсов и кредитов особую роль смогли сыграть старообрядческие общины, которые именно тогда стали превращаться в экономические общности. Кредит, иногда даже беспроцентный, получают наиболее талантливые из числа староверов, на управление предприятиями община, ее совет как бы «назначает» лучших, обеспечивая ресурсами, связями, возможностью найма дополнительной рабочей силы. Это происходило с конца XVIII в. и достигло своего апогея в 1850–1860-е гг. Как ни парадоксально, но гонения времен Николая I уже не смогли оказать на этот процесс заметного влияния. Одним из косвенных последствий таких гонений стало сплочение общин, отбор наиболее сильных и волевых людей. В то же время именно тогда обозначилась внутренняя проблема управления, связанная с тем, что община и ее духовные лидеры уже с меньшим успехом могли оказывать воздействие на хозяйственную жизнь. Община, объявленная вне закона, со временем утратила способность противостоять новой тенденции перехода капиталов в личное, индивидуальное владение. Личные капиталы были законны, общинные — вне закона. По мере нарастания дифференциации доходов внутри общин эта тенденция набирает силу. Тем не менее надо признать, что относительные преимущества на рынке труда и рынке кредитов дали возможность староверам развивать наиболее доходные отрасли хозяйства, неподконтрольные государству.

Первоначально капиталы накапливались в основном в торговле. Вплоть до прихода к власти большевиков староверы сохраняли прочные, доминирующие позиции в торговле хлебом, железом, кожей, продуктами питания. Торговлю вели индивиды, но они представляли, как правило, корпорации, которые несли коллективную ответственность и служили дополнительными гарантами по сделкам. Трудолюбие, осторожность и аскетизм староверов всегда способствовали накоплению капиталов, дополнительному доверию. Определенные аналогии могут проводиться с описанием духа капитализма через представления Б. Франклина. Кредитоспособность — да, трудолюбие — да, экономность, близкая к скупости — да. Аналогия для первой полови-

² Поясним модель появления новых институтов с помощью примера об эволюции контрактов по сбору риса. В отличие от Японии и Китая на Филиппинах значительно выше процент использования наемной рабочей силы: более 70% риса убирают наемные работники. Это связано с общинными принципами и особыми условиями выращивания риса. Наиболее распространенный контракт именовался «хунусан», что означает коллективное, совместное использование. Согласно утвердившейся общинной практике «хунусан» заключался на один день и предполагал, что в конце рабочего дня наемный работник получал 1/6 собранного урожая. В 1960-е гг. совершенствуется сельскохозяйственное производство: появляются новые сорта растений, расширяется ирригация, начинают активно применяться химикаты, появляется новая техника. Это стало тем внешним обстоятельством, которое подняло урожайность риса. Традиционная система однодневных контрактов «хунусан» уже не могла отвечать запросам времени. Началось экспериментирование с новыми правилами контрактов. Одной из форм могла стать рыночная, однако она радикально отличалась от предшествующей системы и нарушала принцип общинной солидарности и персональный характер отношений между хозяином и наемным работником. Как показывает Хайями, из «кладезя» традиционных норм был извлечен еще один контракт — *гама*, что означает «прополка». Новый контракт «гама» отличался от «хунусан» тем, что право на уборку риса надо было заслужить бесплатным участием в прополке. Тем самым сохранялась старая система вознаграждения, согласно которой 1/6 урожая шла работнику. Примерная оплата этого труда выровнялась с общими рыночными условиями.

ны XIX в. далеко не исчерпывающая, поскольку не было еще индивидуального предпринимательства в полном смысле этого слова. Пример со снабжением хлебом Петербурга поморцами, поддерживаемыми киновиарами Выговской пустыни, показывает, что внешние изменения воздействовали на выбор наиболее эффективных институтов, которые в то же время соответствовали «картине мира». В условиях, когда стало очень выгодно скупать мелким оптом зерно в низовых городах Волги, староверы смогли создать разветвленную торговую сеть, охватывающую большие территории, благодаря вовлечению своих единоверцев. Общинная организация торговли, которая велась в условиях конспирации, оказалась ответом на внешние условия и отвечала внутренним потребностям развития общины.

Поистине небывалых размеров достигло участие старообрядцев в развитии экономики Центрального промышленного района. Их успехи в текстильной промышленности России имеют институциональное объяснение. Упрочение новых институтов в организации производства, найме работников, внедрении технологических инноваций не случайно в большей степени были характерны для предпринимателей из среды старообрядчества. Изменяющиеся внешние условия предоставляли для всех возможность проявить себя в создании и дальнейшем расширении текстильных фабрик, но культурные и социальные нормы староверов позволили именно им использовать эти благоприятные обстоятельства для собственного преуспевания и экономического благоустройства России.

Хлопчатобумажная промышленность не зависела от спроса со стороны государства, а ориентировалась на широкий потребительский рынок. Первоначально она развивалась на основе традиционных крестьянских промыслов по изготовлению тканей. Скупщики холстов раздавали суровые хлопчатобумажные материи для нанесения расцветки («набивки»). Первым налаживается ситцепечатание, следующим шагом становится изготовление тканей из ввозной пряжи — бумажное ткачество, значительно позже получает развитие бумагопрядение³. Наряду с введением тарифа 1822 г., установившего высокие пошлины на ввоз готовых тканей и низкие — на пряжу, были и другие серьезные причины, связанные с развитием новых технологий на каждой стадии хлопчатобумажного производства. «Основная причина развития хлопчатобумажной промышленности в XIX веке не только в России, но и во всех других цивилизованных странах, — пишет блестящий знаток развития фабрик в дореволюционной России М.И. Туган-Барановский, — заключалась в том, что благодаря применению машин к пряденью и ткачеству хлопка бумажные ткани сделались самым дешевым предметом одежды. Чем беднее в стране масса населения, тем большим распространением в ней должны пользоваться бумажные материи» (Туган-Барановский 1997, 125). Ежегодный ввоз в Россию хлопка-сырца увеличился с 5 тыс. пудов в 1812–1815 гг. до 262 тыс. пудов в 1856–1862 гг., ввоз бумажной пряжи сохранился на том же уровне, а продажная цена пуда английской бумажной пряжи с 1822 по 1845 г. сократилась почти вдвое (Туган-Барановский 1997, 123, 125).

Что из сказанного наиболее важно для настоящего исследования? *Во-первых*, текстильное производство сосредотачивалось в рамках отдельных семейных артелей, которые пряли, ткали, окрашивали. С расширением производства к нему привлекались родственники, знакомые (Шульце-Геверниц 1899, 22–23). Семья в русской хлопчатобумажной промышленности продолжала играть известную роль на протяжении всего XIX в. Достаточно вспомнить династии старообрядцев Морозовых, Рябушинских, Хлудовых, Шелапутиных. Эта отрасль промышленности быстро развивалась естественным образом благодаря предприимчивости, свойственной русскому крестьянству. *Во-вторых*, технический прогресс, толчком к которому послужило изобретение в 1794 г. машины для очистки хлопка от семян, стал причиной удешевления привозного сырья для шелковых и хлопковых тканей и, как следствие, — смены сырьевой базы в текстильной промышленности с льна и пеньки на хлопок и шелк (анализ этой смены см. ниже) (Данилевский 1934, 44; Сыромятников 1925, 70).

В подобных внешних условиях старообрядцам сослужили службу их традиционные культурные и социальные нормы. Имеется в виду интенсивный труд по 10–12 часов, бережливость в расходовании средств и преимущественное финансирование расширения дела, доверие со стороны односельчан, которые давали им деньги под незначительные проценты, что открывало возможность аккумулировать ресурсы для модернизации текстильного производства. Достаточно вспомнить уже приведенный пример стремительного роста хлопчатобумажного дела в руках Саввы Морозова, который из крепостного крестьянина стал крупнейшим фабрикантом России.

Становится предельно ясно, что купцы из среды старообрядчества далеко не случайно оказались ведущими промышленниками в относительно новой хлопчатобумажной индустрии,

³ См.: Предпринимательство и предприниматели России. От истоков до начала XX века. М. 1997. 30–32; (Туган-Барановский 1997, 121–125, 152–155).

которая во многом стала локомотивом всей промышленности России. Для полноты картины остается ответить еще на один вопрос о соотношении различных отраслей текстильного производства: насколько в целом для экономики России было выгодно в то время развивать хлопчатобумажное производство, требующее импорта сырья, когда в самой стране было необходимое сырье для льняного производства?

Для разъяснения этого вопроса целесообразно представить в виде таблицы ценообразование на конечную продукцию (уже набитый миткаль) в России 1840-х гг.⁴:

Пуд иностранного хлопка	22 руб. асс.
Обработанный в бумажную пряжу	65 руб. асс.
На миткаль (ткачество).....	100 руб. асс.
Выкрашенный миткаль	140 руб. асс.
Набитый миткаль	240 руб. асс.

Видно, что себестоимость сырья, закупаемого за рубежом, составляет менее 10% от стоимости конечной продукции. Даже если учесть расходы на краски, которые требовали дополнительно 18 руб. асс., прядение, ткачество, набивка и покраска хлопка в 6 раз увеличивали стоимость завозимого сырья. С экономической точки зрения хлопчатобумажная промышленность приносила экономике России существенную пользу. Оговоримся, что развитие хлопчатобумажной промышленности было выгодным в конкретных условиях, когда существовала протекционистская политика и производители были ограждены от внешней конкуренции. Автор статистического обзора считал, что успехи эти искусственны и приносят только вред потребителям, которые покупают более дорогие и менее качественные товары, а огромные капиталы сосредотачиваются в руках немногих (*де Ливрон* 1875, 119–120).

Таким образом, изменявшиеся внешние условия (тарифная политика, технологические изобретения, растущие потребности населения) предоставляли новые возможности для предпринимательства всем торговцам и промышленникам, но именно особые черты старообрядческого миропонимания, которое проявлялось в серьезном отношении к делу, бережливости, трудолюбию и корпоративности, позволили его приверженцам использовать благоприятные внешние обстоятельства для создания и расширения собственных текстильных предприятий. Таковы выводы, которые касаются главным образом 1820–1867 гг.

К концу XIX в. наиболее яркие представители старообрядческого предпринимательства лишь усиливают свои позиции. Разветвленная промышленная и финансовая деятельность династий Морозовых и Рябушинских. достигает к этому времени небывалых размеров. Достаточно упомянуть, что четыре ветви потомков основателя промышленного дела — Саввы Васильевича Морозова (1770–1862) — контролировали деятельность четырех крупнейших хлопчатобумажных фабрик конца XIX в. Никольская мануфактура Саввы Морозова-сына и К°, оборудование для которой поставила контора Л. И. Кнопа, Бумагопрядильня Викулы Морозова, Богородско-Глуховская мануфактура «Захаровичей» и Тверская мануфактура «Абрамовичей» к 1890-м гг. стали самыми значительными по оснащению, качеству продукции и валовому обороту. В 1890 г. Никольская мануфактура была вторым по стоимости выработки предприятием страны и уступала лишь Одесскому сахарорафинадному заводу. Все четыре фабрики вошли в число двадцати самых мощных предприятий, их суммарный выпуск оценивался в 35 млн руб. с лишним, что составляло почти 7% от всего выпуска хлопчатобумажной промышленности страны (*Будагов* и *Орлов* 1894, IV, IX)⁵. Успехи Рябушинских также очень часто оказываются в центре внимания экономистов-историков. Кроме крупного объединения хлопчатобумажных фабрик, Рябушинские основывают Московский банк, учреждают общество «Русский Север», деятельность которого направлена на промышленное освоение Севера, строят в Москве автомобильный завод, вкладывают капиталы в металлургию Урала и добычу нефти Кавказа (*Сметанин* 2000, 280–281; *Петров* 1997).

ВНУТРЕННИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ СТАРООБРЯДЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Не менее любопытным является вопрос о причинах относительного снижения деловой активности старообрядцев на фоне более быстрых темпов развития экономики страны к концу

⁴ См.: Обзорение главнейших отраслей мануфактурной промышленности в России. СПб. 1845.

⁵ Кто из семьи Морозовых к какому согласно принадлежал см. в познавательной статье *Н.А. Филаткиной* (*Филаткина* 1997, 84–88). О династии Морозовых см.: (*Бурышкин* 1991; *Иоксимович* 1915; *Морозова* и *Поткина* 1998).

XIX в. Напомним, что институциональная модель упрочения новых институтов демонстрирует, каким образом происходит поиск и отбор экономических институтов. Изменения во внешней по отношению к устоявшемуся хозяйственному укладу среде приводят к новой ситуации, когда востребованными оказываются уже иные культурные и социальные нормы. Тот факт, что нормы не успевают приспособляться к внешним изменениям, позволяет предположить, что они, формируясь вокруг четко очерченного консервативного «ядра», характеризуются низкой степенью адаптивной эффективности. «Новаторство в рамках традиций» в этом смысле имеет очевидные ограничения, поскольку сохраняет базовые ценности неизменными.

Характер внешних изменений определяет качественные параметры мировоззрения и стандартов поведения, которые наиболее адекватны новым экономическим условиям, и в то же время ослабляет экономический эффект от традиционного поведения, которое было востребовано на предыдущем этапе исторического развития. Это особенно справедливо для традиционного общества, где наиболее распространено поведение, которое в типологии Вебера получило название ценностно-рационального. Экономика в таких обществах не могла быть целью в себе, гораздо большее значение играли ценности, этические представления, которые составляли не подлежащее изменениям и приспособлениям устойчивое «ядро».

Концепция «ядра» оказывается важной для понимания норм старообрядчества как цельной системы мировоззрения. Среди культурных и социальных норм далеко не все могут подлежать изменению. Мировоззренческое ядро закрепляется за зримыми знаками истины. Для сохранения системы, находящейся в неустойчивом состоянии, необходимо наличие незыблемого элемента, вокруг которого происходит консолидация всей системы. В противном случае она погибает или превращается в другую (Дубинин 1999, 60).

Ядро убеждений, которое разделяли староверы, было сформировано задолго до XIX в. Активное включение в процесс модернизации размывало ядро староверия, а следовательно, приводило к тому, что купцы переходили в единоверие и православие либо к номинальному староверию. Более того, есть основания предполагать, что именно традиционное мировоззрение и сформировавшиеся культурные нормы не позволили староверам активно включиться в новый виток модернизации России на рубеже XIX–XX вв., поскольку требовалось тесно взаимодействовать с государством и иностранцами, отходить от семейных и общинных форм ведения дела, участвовать в светской жизни.

Отсутствие социальной однородности и усилившееся имущественное расслоение внутри старообрядчества стало одной из причин относительного уменьшения роли староверов в экономике России конца XIX в. Приходится признать, что нередко социально-групповые интересы брали верх над идеей религиозного единства. Степень религиозного неприятия мира часто была непосредственно связана с социальным положением. Например, третье поколение купцов-старообрядцев уже охотно принимало нормы, свойственные своему социальному слою: фрак сменял кафтан; такие светские развлечения, как театр, скачки постепенно входили в обиход. Нередки были случаи получения образования за границей. Светская культура вытесняла религиозную. В этом состоит одно из противоречий взаимодействия религиозной и экономической жизни.

Благодаря капиталам купцов общинам в прямом смысле удается выжить, переносить преследования. Фигура купца зачастую находится в центре не только материальной и организационной, но и духовной жизни общин. Однако все равно на определенном этапе возникает необходимость выбора между светской экономикой и религией, а компромисс в таких вопросах оборачивается, с одной стороны, «оскудением веры», с другой — потерями в эффективности. Поэтому одни лишь формально сохраняют приверженность староверию; другие отказываются от выгодных предприятий, сохраняя традиционный и размеренный уклад жизни, частью которого является предпринимательская деятельность. Оба процесса вместе приводят к ослаблению старообрядческого предпринимательства.

ВНЕШНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ПОСЛЕДНЕЙ ТРЕТИ XIX в.

В усилении противоречий между нормами, задаваемыми религией, и хозяйственной практикой огромную роль сыграли изменившиеся условия ведения бизнеса. В чем состояло изменение внешних условий развития старообрядческого предпринимательства? К концу XIX вв. экономике страны гораздо большее значение, чем в предшествовавший период, приобретает государство. По сути, в развитии железнодорожного строительства и связанных с ним горнодо-

бывающей и машиностроительной промышленности оно становится если не главным предпринимателем, то, во всяком случае, неизменным участником в распределении заказов, в выдаче разрешений и лицензий. Старообрядцы же в массе своей привыкли действовать автономно и не подчиняться чиновникам. Текстильная промышленность в этом отношении представляла собой редкое исключение, поскольку развивалась естественно и органично, без прямого участия власти.

Кроме более активного участия государства, для этого периода характерно увеличение влияния иностранного капитала. Интенсивно развивается банковская деятельность, растет акционерный капитал, деловой центр постепенно перемещается из Центрального промышленного района, где традиционно были сильны староверы, на Север, к Санкт-Петербургу, и на Юг, к новым добывающим и перерабатывающим металлургическим комплексам. Доля Санкт-Петербургских банков в основных активах всех кредитных институтов России в 1893 г. составляла 20,8 %, а в 1914 г. — уже 43,7 % (Crisp 1967, 192–195).

Бурный рост кредитно-финансовой сферы, ориентированной на государственные заказы и спекуляции, развитие горнозаводской и металлургической промышленности, железнодорожное строительство происходили главным образом без участия староверов. Тип осторожных и медлительных деловых людей, которые живут в согласии с совестью и «решения принимают не сразу, а выжидая, но раз оно принято, гнут линию упорно и тягуче, несмотря на неудачи», по образному выражению Вл. Рябушинского, «умирал» в гнилой и заплесневелой атмосфере Петербурга (Рябушинский 1994, 136). Этот тип «русского мужика», который чувствовал себя в Москве первым человеком, терялся в столичных банковских и чиновничьих кругах и вытеснялся «иноверцами» и «инородцами».

К началу XX в. деловую элиту России составляли предприниматели с иными, чем у староверов, религиозным мировоззрением и этническим происхождением. Значительное число крупнейших дельцов являлись иностранцами либо представителями других конфессиональных меньшинств. Петербургский деловой стиль был чужд старообрядцам. Столичные дела обычно велись сверху вниз, старообрядцы же были более способны к самоорганизации, к движению снизу, которого так не хватало рыночной экономике России.

ДВОЙСТВЕННАЯ РОЛЬ НОРМ

Внешние условия хозяйствования в начале и в конце XIX в. коренным образом различались. Как показало более детальное рассмотрение экономической истории, общая неразвитость рыночных отношений в начале XIX в. — отсутствие рынка рабочей силы, слабое развитие торговых связей, покрывающих всю страну, недоступность кредита, дефицит капитала — позволили староверам задействовать традиционные социальные нормы для первоначального накопления и создания разветвленных торговых сетей (Расков 2004, 312–321), ремесленных и промышленных предприятий. В текстильной промышленности этому также благоприятствовало дешевое сырье, усовершенствование технологического процесса и охранительный тариф на импорт готовых изделий из хлопка и шерсти. В этих условиях востребованы оказались самоорганизация, накопление, основанное на труде, общинное аккумулятивное накопление капиталов. Трудолюбие и бережливость открывали возможности для накоплений, доверие к «бородачам» позволяло налаживать хозяйственное и информационное взаимодействие, нанимать рабочую силу и активно развивать семейно-общинный тип капиталистического хозяйства⁶.

В последней трети XIX в. активную промышленную политику начинает проводить государство, с которым у староверов всегда были сложные отношения (постоянная угроза новых гонений и использование коррупции среди чиновников), на российском рынке все более значимую роль начинают играть иностранные предприниматели и иностранный капитал, все шире развиваются формальное право, акционерные формы собственности и банковский сектор. В этих условиях ресурсы и относительные преимущества социальных норм староверов уже не могли быть задействованы в наиболее стремительно развивающихся отраслях хозяйства. Конечно, староверы сохраняют свои позиции, но развитие происходит более низкими темпами по сравнению с самыми динамичными отраслями, такими как добыча полезных ископаемых, железнодорожное строительство, химическая промышленность, кредитный сектор. Как показано

⁶ В.В. Керов выделяет два исторических типа организации дел у староверов: артельно-общинный и корпоративный.

в табл. 1, одни и те же характерные черты старообрядцев могли даже препятствовать новому витку секулярного развития экономики.

Таблица 1

Социальные нормы староверов: преимущества и недостатки⁷

Характерная черта	Преимущества	Недостатки
Трудолюбие	Высокая производительность, самоорганизация	Сохранение трудоемких производств; уменьшение числа стимулов для адаптации/внедрения новых технологий
Бережливость	Прибыль для инвестиций, самофинансирование	Низкое участие в банковских операциях, в привлечении иностранного капитала
Доверие	Беспроцентный кредит, доступность рабочей силы, возможность заменить закон нормами.	Слабое использование безличного рыночного механизма
Общинность	Тесные экономические связи, низкие издержки принуждения	Замкнутость, ассоциативная связь иностранного бизнеса и государства с грехом, ограничения в развитии новых производств и освоении новых регионов

Трудолюбие способствовало высокой производительности труда и самоорганизации, но могло препятствовать заимствованию капиталоемких (трудосберегающих) технологий. Бережливость, привычка полагаться на собственные силы давали возможность быстрее накапливать капитал, но в то же время являлись альтернативой участию в банковских операциях и привлечению иностранного капитала. Доверие среди своих предоставляло возможность опираться в экономических отношениях на неформальные правила, получать беспроцентный кредит, обмениваться информацией, но одновременно заставляло с опаской относиться к новым безличным институтам рыночного механизма, когда решающее значение придавалось не доверию к человеку или общине, а цене и закону. Тесные связи в семейных и общинных отношениях позволяли экономить на транзакционных издержках в торговле и предпринимательстве, но могли приводить к замкнутости и нежеланию участвовать в государственных проектах.

Отдельный вопрос состоит в том, насколько в процессе внешних экономических изменений менялись сами нормы. Безусловно, они также были подвержены изменениям, что, в частности, прослежено в *Главе II*. Тем не менее трактовка, которая представлена выше, исходит из того упрощенного взгляда, что в нормах сохранялось определенное традиционное ядро.

Подведем итоги институционального исследования старообрядческого предпринимательства, основной целью которого было выявление взаимосвязи норм и экономического развития. Факты свидетельствуют, что старообрядцы были гораздо более активны в промышленных и торговых делах, чем основное население. В то же самое время исследования показали, что к концу XIX в. происходит относительное снижение их роли в экономике страны. Внешние изменения задают спрос на институциональные новации. Базой для подобных нововведений являются культурные и социальные нормы или «кладезь традиций». Отбор осуществляется эволюционно, на рациональных основаниях. Для исследования динамики хозяйственных процессов необходимо учитывать следующие параметры: внешние изменения, культурные и социальные нормы и результат, т. е. принятые институциональные новации. Как представляется, нам удалось показать двойственную роль норм, которую они имели в разные периоды времени и под воздействием разных внешних обстоятельств. Если в условиях крепостного права и неразвитости рыночных отношений, нормы сложившиеся в общинах староверов, помогали формированию новых институтов в промышленности и торговле, то в обстоятельствах конца XIX в. эти же нормы становились препятствием для дальнейшей экспансии.

ЛИТЕРАТУРА

Будагов С.Г. и Орлов П.А. (1894). Указатель фабрик и заводов Европейской России. Материалы для фабрично-заводской статистики. 3-е изд. СПб.

⁷ Эта таблица разработана по рекомендации Мэри Ширли (*Mary Shirley*).

- Бурьшкин П.А.* (1991). Москва купеческая. М.
- Данилевский В.* (1934). Очерки истории техники XVII–XIX вв. М.–Л.
- Дубинин Аполлинарий О.* (1999). Культура сохранения канонического и обрядового наследия дореформенного чина в литургическом круге // *Древлеправославный вестник*. № 2.
- Иоксимович Ч.М.* (1915). Мануфактурная промышленность в прошлом и настоящем. Т. 1. М.
- Ливрон де В.* (1875). Статистическое обозрение Российской Империи. СПб.
- Морозова Т.П. и Поткина И.В.* (1998). Савва Морозов. М.
- Норт Д.* (2010). Понимание процесса экономических изменений. М. Изд. дом ГУ-ВШЭ. Обозрение главнейших отраслей мануфактурной промышленности в России. СПб. 1845.
- Петров Ю.А.* (1997). Династия Рябушинских. М.
- Предпринимательство и предприниматели России. От истоков до начала XX века. М. 1997.
- Расков Д.Е.* (2004). Торговля и хозяйственная этика раннего старообрядчества (из истории Выговской поморской пустыни) // *Экономическая история России: проблемы, поиски, решения*. Ежегодник. Вып. 6. М.; Волгоград.
- Рябушинский В.* (1994). Старообрядчество и русское религиозное чувство. М.
- Сметанин С.И.* (2000). Второй этап индустриализации России / *Экономическая история России XIX–XX вв.: современный взгляд*. М.
- Сыромятников Б.И.* (1925). Очерк истории русской текстильной промышленности, Иваново-Вознесенск.
- Тамбовцев В.Л.* (2005а). Институциональные изменения в российской экономике: 1990-е годы // *Экономическая теория в XXI веке*. 3(10). Проблемы пореформенной экономики. М.
- Тамбовцев В.Л.* (2005б). Экономическая теория институциональных изменений. М.
- Туган-Барановский М.И.* (1997). Избранное. Русская фабрика в прошлом и настоящем. М.
- Филаткина Н.А.* (1997). Конфессиональная ориентация рода Морозовых / Старообрядчество: история, культура, современность. Сб. тезисов III научно-практической конференции. г. Москва. 15–17 мая 1997. М.
- Шульце-Геверниц Г.* (1899). Крупное производство в России (Московско-Владимирская хлопчатобумажная промышленность). М.
- Crisp, O.* (1967). *Russia 1860–1914 / Cameron R. Banking in the Early Stages of Industrialization. A study of Comparative Economic History*. N.Y.
- Hayami, Y.* (1998). Norms and Rationality in the Evolution of Economic Systems: A View from Asian Villages // *Japanese Economic Review*. March. 49. 36–53.
- Ruttan, V.W. and Hayami, Y.* (1984). Towards a Theory of Induced Institutional Innovation // *Journal of Development Studies*. 20. 203–223.

**РАЗМЫШЛЕНИЯ О КНИГЕ Д.Е. РАСКОВА
«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ СТАРООБРЯДЧЕСТВА»
(СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2012)**

РОЗМАИНСКИЙ ИВАН ВАДИМОВИЧ,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории
Национального исследовательского университета —
Высшей школы экономики, Санкт-Петербург,
e-mail: rozvit@mail.ru*

Представлена рецензия на книгу «Экономические институты старообрядчества». Рассматриваемая работа находится на стыке экономической истории, экономической социологии, экономической теории (в первую очередь, нового институционализма) и даже, возможно, религиоведения. Автор пытается разобраться в загадочном феномене старообрядческого предпринимательства, сыгравшего очень важную роль в экономическом развитии России в конце XVIII–начале XX вв.

Ключевые слова: старообрядческое предпринимательство; экономические институты; неформальные институты; протестантская этика.

The author presents a review of the book «The Economic Institutions of the Old Believers». The study is at the crossroads of economic history, economic sociology, economic theory (in the first place, the new institutionalism) and maybe even religious studies. The author tries to understand the mysterious phenomenon of Old Believe entrepreneurship, played a very important role in the economic development of Russia in the late XVIII–early XX centuries.

Keywords: Old Believers entrepreneurship; economic institutions; informal institutions; the Protestant ethic.

Коды классификатора JEL: B52, L26, M21.

В 1998 г., в январском номере журнала «Семинар молодых экономистов», издававшегося тиражом 70 экземпляров (всего вышло шесть номеров, а этот номер был четвертым), появилась печатная версия доклада Даниила Раскова «Старообрядческое предпринимательство в свете теории М. Вебера» (Расков 1998). Цель этого доклада состояла в том, чтобы, используя методологию Макса Вебера (а также некоторых альтернативных подходов, включая «мейнстрим»), «выявить причины успешной мирской деятельности староверов, разрешить вопрос о характере взаимосвязи между экономической активностью и хозяйственной этикой русских раскольников» (Расков 1998, 5). Можно только добавить, что этот доклад вызвал оживленную дискуссию, которая нашла отражение в указанном журнале, так быстро, к сожалению, прекратившим свое существование.

С того момента прошло 14 лет. Все эти годы Расков занимался «старообрядческим предпринимательством» и смежными темами. Вплоть до настоящего момента им было опубликовано еще около 20 работ по указанной проблематике. И вот, перед нами — «конечный результат» всех проведенных исследований. Это — изданная уже более значительным тиражом, который все равно, увы, невелик (400 экземпляров), — книга «Экономические институты старообрядчества».

Она написана в очень необычном жанре, который можно назвать «междисциплинарным». Рассматриваемая работа находится на стыке экономической истории, экономической социоло-

гии, экономической теории (в первую очередь, нового институционализма) и даже, возможно, религиоведения. Автор пытается разобраться в загадочном феномене старообрядческого предпринимательства, сыгравшего очень важную роль в экономическом развитии России в конце XVIII–начале XX вв.

Расков в самом начале книги подчеркивает, что «сходство названия данной книги с известным трактатом Оливера Уильямсона «Экономические институты капитализма» скорее является случайным, чем намеренным» (Расков 2012, 13). И это утверждение справедливо. Дело в том, что проведенное автором исследование институтов старообрядчества не служит целью эмпирически подтвердить или опровергнуть ту или иную теорию или модель. Иначе говоря, экономические институты старообрядчества — не средство, а цель. Задача автора — понять это непростое явление, используя инструментарий сразу нескольких «релевантных» наук, а не только экономической теории. И стоит согласиться с Расковым в том, что сделанные им выводы «могут иметь важное значение для экономической теории и экономической истории, для институциональной интерпретации конфессионального предпринимательства, для понимания того, как функционируют неформальные институты в процессе экономического развития» (Расков 2012, 13). Я бы добавил, что данная книга — пример «открытого», «не знающего искусственных границ» институционального анализа религиозных институтов.

Первая глава книги — пожалуй, наименее интересная для теоретика-экономиста, но служащая необходимой эмпирической основой для последующих рассуждений, — представляет собой экскурс в экономическую историю деятельности старообрядцев. На основании большого количества статистических данных и прочих изученных документов Расков пытается сформулировать выводы о той роли, которую сыграли старообрядцы в экономике России за исследуемый период. В частности, автор выясняет, с какими правовыми ограничениями сталкивались старообрядцы, как сменяли друг друга периоды притеснений и послаблений. Кроме того, в первой главе подробно разбирается вклад старообрядцев в экономическое развитие трех регионов — Москвы, Санкт-Петербурга и Новгородской губернии. Расков анализирует важность хозяйственной деятельности старообрядцев для таких отраслей, как хлопчатобумажная промышленность, шерстяная промышленность и торговля.

Согласно рассматриваемой книге, особую значимость деятельность старообрядцев представляла для текстильной промышленности в Московской губернии с конца XVIII в., когда по указу Екатерины II старообрядцы получили официальный статус, по 60-е гг. XIX в. Этот тезис автор доказывает, опираясь на детальное историко-статистическое исследование. Учитывая ведущую роль Москвы в хозяйственной жизни России того времени (и не только того времени) и тот факт, что именно текстильная промышленность была «локомотивом роста» российской экономики в течение первых двух третей XIX в., можно сделать вывод об исключительности вклада старообрядцев в экономическое развитие нашей страны в указанный период. Но почему староверам удалось внести такой вклад? Ответ на этот вопрос Расков пытается дать в следующих главах своего труда.

Вторая глава книги — на мой взгляд, самая интересная, — принадлежит в наибольшей степени области экономической социологии, а также, что не случайно, некоторым направлениям неортодоксальной экономической мысли вроде традиционного институционализма (хотя в книге о последнем аспекте ничего не сказано). Автор пытается осмыслить, в чем состояла хозяйственная этика старообрядцев.

Сначала Расков отталкивается от концепции Макса Вебера, содержащейся в его знаменитой работе «Протестантская этика и дух капитализма». В своей трактовке теории Вебера он отмечает важность понятия «избирательное сродство» (*die Wahlverwandschaften*) для веберовской интерпретации связи экономики и религии. Расков пишет: «в результате стечения многих обстоятельств протестантская этика, вступив во взаимодействие с материальной культурой, образовала новое явление, «новое вещество» — рационалистический дух капитализма. Обращаясь к интерпретации Гете, протестантизм следует уподобить известняку, материальный базис — серной кислоте, рациональность — извести, а гипс — хозяйственной этики современного капитализма. То есть избирательное сродство между религиозно-этическими принципами протестантизма и современной формой хозяйства основано на рационализации» (Расков 2012, 124). Вот почему, по Веберу, «пуританизм стоял у колыбели современного экономического человека» (Вебер 1990, 200). Автор рассматриваемой книги не идеализирует подход Вебера и здесь же обсуждает взгляды его оппонентов, критиковавших «Протестантскую этику и дух

капитализма» как с исторических (и/или экономических), так и с теологических позиций. Несмотря на явный интерес к концепции Вебера, Расков нельзя упрекнуть в «веберизме», его отличает трезвое и критическое отношение к теоретическому наследию выдающегося немецкого ученого. В то же время, его можно в определенной степени причислить к сторонникам и Вебера, и традиционного институционализма на том основании, что он склонен рассматривать рациональность не как универсальное свойство человеческой природы, а как определенную культурную норму, формируемую под воздействием некоторых институтов, в том числе и религии. В этом плане подход автора рассматриваемой книги явно расходится с современным экономическим «мейнстримом».

Далее Расков пытается применить идеи Вебера к анализу старообрядческого предпринимательства и делает вывод о том, что «находить прямые аналогии между экономическими следствиями протестантизма и старообрядчества для развития Европы и России более чем затруднительно» (Расков 2012, 134). Однако, в то же время в книге обоснованно утверждается, что «староверы по многим внешним проявлениям оказываются, безусловно, ближе к протестантам», чем к представителям «официального православия» (Расков 2012, 135). Общее — прежде всего, в «религиозной рациональности» и «мирском аскетизме».

И здесь Расков переходит к обсуждению элементов хозяйственного стиля старообрядцев, т. е., на мой взгляд, к важнейшей части своей книги. Ведь именно анализ «хозяйственного стиля» той или иной группы лиц позволяет выявить основные характеристики экономического поведения этой группы.

Как пишет автор, «хозяйственный стиль в большинстве случаев выступает проекцией определенной «картины мира», «символического выражения мироощущения» (Расков 2012, 136). Эта «картина мира», согласно разбираемой нами книге, носит подчеркнуто эсхатологический характер и включает представление о «древлеправославной» России как о Третьем Риме, веру в незыблемость обрядов и «неизбежность близкого конца мира» (Расков 2012, 139–140). Эти «представления», становясь культурной нормой старообрядцев, генерируют «близкое к иудейскому острое ощущение избранности, дающее силы и в мирских делах. Отсюда доверие, взаимопомощь и взаимовыручка в предпринимательстве» (Расков 2012, 140). Отсюда и ветхозаветное, «благожелательное» отношение к торговле и собственности, «которое сохранилось в среде старообрядцев вплоть до наших дней» (Расков 2012, 141). Важнейший вывод Раскова состоит в том, что «культурные нормы старообрядчества создают предпосылки для более рационального отношения к хозяйству» (Расков 2012, 142).

Именно из этой «картины мира» следует специфический хозяйственный стиль старообрядцев. Его основные элементы — это «мирская аскеза», трудолюбие, бережливость, взаимное доверие внутри общины и императивы социального служения. «Таким образом, хозяйственный стиль купцов-старообрядцев проявлялся как в производстве (трудолюбие), так и в потреблении (бережливость) и распределении (служение общине)» (Расков 2012, 146).

На мой взгляд, изучение хозяйственного стиля старообрядцев дает ключ к объяснению того, почему их деятельность способствовала экономическому развитию России и почему именно староверы содействовали экономической и технологической модернизации своей страны в XIX в. В частности, «малое соотношение затрат времени на отдых и труд» приводило к большей производительности труда старообрядцев по сравнению с представителями «официального православия», а «отказ от расточительства и необдуманных трат» способствовал «быстрому накоплению капиталов, необходимых для инвестиций в новые отрасли промышленности, в развитие торговых сетей» (Расков 2012, 143–144). Таким образом, хозяйственная этика старообрядцев способствовала развитию капитализма в России. Впрочем, Расков оговаривается и пишет о том, что «старообрядческий тип организации был более органичен для традиционного капитализма, который строился на репутации, личных отношениях, семейных и корпоративных связей. Современный капитализм, с его безличным типом отношений, уже был чужд ревнителям буквы и старины» (Расков 2012, 135).

После этого Расков, используя более конкретные данные, детально рассматривает отношение старообрядцев к торговле, проценту и собственности (в основном среди беспоповцев, наиболее радикального крыла староверов), а затем следует заключительный раздел второй главы «Эсхатология и активность в миру» (Расков 2012, 204–213), также один из важнейших в книге. В этом разделе, в частности, Расков пытается понять, почему эсхатологические ожидания приводили к «повышенной» экономической активности староверов. Он приходит к выводу о том, что «эсхатология делала субъектов более ответственными за свои действия и поступки» и «со-

четалась с активной жизненной позицией: большим трудолюбием, дисциплинированностью и методичностью» (Расков 2012, 212). Автор рассматриваемой книги считает, что такое влияние эсхатологии на «экономическую активность» осуществилось благодаря специфической «древлеправославной» сотериологии, т. е. учению о спасении. И здесь снова возникают «переключки» с концепцией Вебера, у которого кальвинистская доктрина о безусловном предопределении генерировала «напряженный поиск знаков собственной избранности, в том числе в хозяйственных делах» (Расков 2012, 113). Аналогично, забота о сохранении благосостояния общины перед «близким концом мира» стимулировала «напряженность» и успешность хозяйственной деятельности староверов. Все это может означать, что именно специфика этики, а не «эффект гонимой группы» (на которую в свое время указывал еще Уильям Петти) способствовала экономическим достижениям старообрядцев. Однако (см. далее) книга не содержит однозначного ответа на вопрос о причинах хозяйственной успешности староверов.

Третья глава книги написана в «духе» нового институционализма и характеризуется более высоким уровнем теоретической абстракции. В ней, используя инструментарий новой институциональной теории, Расков обсуждает неформальные институты старообрядчества и их изменения.

Значительное место в этой главе уделено роли неформальных институтов как правил, которые могут и дополнять, и (что особенно важно) заменять формальные институты. В частности, неформальные правила — это то, что определяет поведение небольших групп людей, объединенных по тем или иным признакам, в том числе и религиозным. Здесь Расков затрагивает такой интересный вопрос, как «экономические аспекты деления старообрядчества». Как отмечает автор, «деления приводят к более интенсивной внутренней жизни, к возможности взаимного контроля со стороны членов общины, к большей однородности» (Расков 2012, 226). В результате в таких малых группах с высокой степенью однородности (и высокими «издержками остракизма») неформальные правила оказывались эффективными. И здесь Расков дает сравнительный анализ экономической эффективности общины как инструмента управления в сравнении с фирмами и рынками, подробно показывая ее плюсы и минусы. Свои идеи автор книги иллюстрирует эмпирически на примере деятельности двух общин — Преображенской общины федосеевцев (одного из толков беспоповцев) и Рогожской общины поповцев.

Однако, пожалуй, наибольшее внимание в третьей главе уделено рассмотрению возможных институциональных причин ускорения и последующего замедления роста старообрядческого предпринимательства в XIX в. Расков показывает, как хозяйственный стиль старообрядцев способствовал тому, что именно их общины и предприятия оказывались экономически успешными. В частности, «трудолюбие, осторожность и аскетизм староверов всегда способствовали накоплению капиталов, дополнительному доверию» (Расков 2012, 253). И здесь же вновь проводятся аналогии с американскими пуританами.

А далее начинаются рассуждения автора о внутренних противоречиях старообрядческого предпринимательства. Расков демонстрирует, как экономическое развитие России постепенно приводило к тому, что социально-групповые «мотивы поведения» староверов начинали брать верх над религиозными мотивами. С каждым этапом экономического развития становилась все более актуальной необходимость «выбора между светской экономикой и религией». В результате «одни лишь формально сохраняют приверженность староверию; другие отказываются от выгодных предприятий, сохраняя традиционный и размеренный уклад жизни, частью которого является предпринимательская деятельность. Оба процесса вместе приводят к ослаблению старообрядческого предпринимательства» (Расков 2012, 259). Важным фактором снижения экономической роли староверов стала также более значительная роль государственного и иностранного предпринимательства в России в конце XIX в.

И здесь Расков выявляет двойственный характер влияния «древлеправославных» норм на старообрядческое предпринимательство. В начале XIX в., при отсутствии рынка рабочей силы, нехватке финансовых ресурсов, неразвитости торговых отношений это влияние было положительным. В конце XIX в., когда указанные проблемы были в определенной степени решены, и важную роль в российской экономике играли государство, иностранный капитал и банковский сектор, ситуация, естественно изменилась. Влияние указанных норм на успешность хозяйственной деятельности староверов стало отрицательным. Преимущества и недостатки хозяйственного стиля старообрядцев обобщены в таблице 14 (Расков 2012, 263); эта таблица возможно является квинтэссенцией всей книги.

Итак, трудолюбие, с одной стороны, положительно влияло на производительность работников и их самоорганизацию, но отрицательно воздействовало на склонность к принятию и внедрению новых технологий, а также развитию капиталоемких производств. Бережливость активно способствовала накоплению внутренних финансовых ресурсов, но отбивала стимулы к внешнему, прежде всего, банковскому финансированию. Доверие «среди своих» создавало возможности для доступа к беспроцентному кредиту и информации, но отталкивало от использования безличного рыночного механизма. Общинный характер деятельности старообрядцев позволял им экономить на трансакционных издержках в торговле и предпринимательстве, но создавал препятствия для развития хозяйственных отношений староверов с государством и иностранцами, а также для развития новых производств и освоения новых регионов.

Таким образом, из логики рассуждений автора следует, что старообрядческое предпринимательство весьма сильно способствовало развитию капиталистических отношений в России и экономическому росту нашей страны, но позднее, уже в конце XIX в., неформальные институты старообрядчества стали скорее препятствовать хозяйственному развитию и при этом подвергались размыванию. «Если в условиях крепостного права и неразвитости рыночных отношений нормы, сложившиеся в общинах староверов, помогли формированию новых институтов в промышленности и торговле, то в обстоятельствах конца XIX в. эти же нормы становились препятствием для дальнейшей экспансии» (Расков 2012, 264).

В конце книги, после заключения, следуют приложения, содержащие пять оригинальных текстов, являющихся памятником старообрядческой письменности.

Надо отметить, что рассматриваемый труд Раскова не только отвечает на многие вопросы, давно поставленные учеными, интересующимися старообрядческим предпринимательством и смежными областями, но и (может быть, помимо воли автора) ставит новые вопросы. Пять самых важных блоков таких вопросов мы попытаемся здесь сформулировать.

Прежде всего, что такое «картина мира» и что такое «хозяйственный стиль»? Что означают эти понятия, играющие важнейшую роль в разбираемой нами книге? Автор использует эти термины, никак не определяя их. Впрочем, этот тезис верен лишь отчасти: из текста книги можно сделать вывод, что «картина мира» — это «мировоззрение, ставшее культурной нормой» (Расков 2012, 140, курсив мой — И.Р.). Однако Расков не объясняет, из какого источника он заимствует указанные понятия. Но эти термины отсутствуют и в современной экономической теории, и в экономической социологии. В личной беседе автор книги указал мне на то, что термин «хозяйственный стиль» встречается в одной из работ Артура Шпитгофа (*Spiethoff* 1932), ученика Густава Шмоллера. Однако найти «шпитгофское» определение этого термина все равно не удалось. Я предлагаю определять хозяйственный стиль как укоренившиеся в обществе образцы экономического мышления, общения и поведения; но, возможно, удастся сформулировать и более подходящую дефиницию.

Тогда возникают следующий блок вопросов. Что определяет картину мира и хозяйственный стиль? Какие разновидности картины мира и хозяйственного стиля способствуют экономическому развитию, а какие препятствуют ему? Можно ли экономические достижения и провалы СССР связать с особенностями картины мира и хозяйственным стилем «гомо советикус»? Можно ли говорить о том, что экономические неудачи постсоветской России в значительной степени предопределены хозяйственным стилем постсоветских россиян?

Следующий блок вопросов касается понятий «традиционного капитализма» и «современного капитализма». Выше была дана ссылка на высказывание автора книги, где он противопоставляет эти два типа капитализма, один из которых — «традиционный» базируется на персонализированных и семейных отношениях, а другой — «современный» — на безличных отношениях. Основной вопрос, который здесь возникает, не является ли понятие «традиционного капитализма» оксюмороном? Если нет, то можно ли привести примеры из хозяйственной практики прошлого и современности, которые продемонстрировали бы экономическую систему, в которой доминировал именно традиционный капитализм? И что было капиталистического в той системе, которая существовала в России в конце XVIII–начале XIX вв.? И как стоит называть ту экономическую систему, которая сложилась в постсоветской России?

Кроме того, из книги не ясно, в какой степени успехи и неудачи старообрядческого предпринимательства несут уникальный характер, обусловленный спецификой этики староверов, а в какой степени являются просто еще одним рядовым примером деятельности «предпринима-

тельских меньшинств» вроде квакеров в Англии или меннонитов и мормонов в США (Расков 2012, 228)? Однозначного ответа на этот вопрос книга все-таки не дает (как уже отмечалось выше).

Далее, как соотносятся религиозное благочестие и распространенность оппортунистического поведения? В какой степени экономический успех староверов был достигнут благодаря отсутствию оппортунизма в отношениях между ними? Насколько оппортунистично вели себя старообрядцы по отношению к «чужакам» — представителям «официального православия» и иностранцам? Увеличивалась ли степень оппортунизма среди староверов по мере экономического развития России в конце XIX–начале XX вв.? В какой степени сегодняшняя широкая распространенность оппортунизма в постсоветской России является следствием атеизма и агностицизма современных россиян?

Наконец, в какой степени можно говорить о том, что этика староверов была обречена на упадок, подобный упадку этики крайних протестантских сект? И вообще, можно ли говорить о каких-либо закономерностях динамики того, что я называю аскетическая экономическая культура, под которой я понимаю набор моральных принципов, требующих от людей отказа от части их текущего потребления во имя тех или иных «высших целей»? Иными словами, насколько долго может существовать аскетическая экономическая культура, примером которой, безусловно, являются экономические институты старообрядчества? Неизбежен ли происходящий по мере хозяйственного развития упадок такой культуры, или, иными словами, были ли обречены рассмотренные в работе институты на размывание и деградацию?

На мой взгляд, появление всех этих вопросов означает, что рассматриваемая книга Раскова является весьма плодотворной и как бы указывает на возможные перспективные пути дальнейших научных исследований. Эта плодотворность в значительной степени следствие того, что автор рассмотренной работы отказался от использования предпосылки индивидуального рационального выбора как «исходной предпосылки» и добросовестно следовал междисциплинарному подходу, в рамках которого экономисты сдерживают свой снобизм по отношению к другим социальным наукам, в первую очередь, социологии и религиоведению.

ЛИТЕРАТУРА

- Вебер М. (1990). Избранные произведения. М.: Прогресс.
- Расков Д.Е. (1998). Старообрядческое предпринимательство в свете теории М. Вебера // Семинар молодых экономистов. Вып. 4.
- Расков Д.Е. (2012). Экономические институты старообрядчества. СПб.: Изд. дом СПбГУ.
- Spiethoff, A. (1932). Die allgemeine Volkswirtschaftslehre als geschichtliche Theorie. Die Wirtschaftsstile, in Festschrift in honour of Werner Sombart, Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reiche. 56. 891–924.

НЕФОРМАЛЬНЫЕ И ТЕНЕВЫЕ АСПЕКТЫ СТАРОРУССКОГО КАПИТАЛИЗМА¹

ИСАКОВ ЛЕВ АЛЕКСЕЕВИЧ,

*независимый исследователь,
e-mail: levisakov.post@narod.ru*

Старообрядческое предпринимательство рассматривается как хозяйственная деятельность, которая носила подчиненный характер по отношению к образу жизни староверов. В условиях недоброжелательного отношения официальных властей экономическая деятельность старообрядцев была обречена на активное использование неформальных институтов. Подчиненность старообрядческого предпринимательства этическим принципам обусловила его высокую конкурентоспособность по отношению к более прозападным формам организации бизнеса.

Ключевые слова: старообрядческое предпринимательство; хозяйственная этика; теневая экономика; социально-экономическая история.

Old Believers entrepreneurship is seen as an economic activity, which had the subordinate to the lifestyle of the Old Believers. In the hostile attitude of the authorities Believers economic activity was bound to the active use of informal institutions. The subordination of the Old Believer to ethical business relations have made it highly competitive with more pro-Western forms of business organization.

Keywords: Old Believers entrepreneurship; business ethics; the shadow economy; social-economic history.

Коды классификатора JEL: B52, L26, M21.

В России экономический процесс всегда следовал за политическим, а не предшествовал ему, всегда возникал из исходного политического условия — хотя бы утверждения безопасности территории (что, например, возвысило небогатую Москву над экономически предпочтительной Тверью). Он всегда имел подчиненное, не определяющее, не главное место в размышлениях власти; он всегда был только средством к иному, более высокому, если дело не сводилось к простейшему «кормлению» проскочившего временщика. И эту свою «подчиненность», «вторичность» к чему-то более важному с разной степенью отчетливости осознавали коренные, «почвенные» великорусские капиталисты — В. Кокорин, И. Сытин, А. Сибиряков, Н. Мешков, В. Любичев и др.

Субконтинентальная государственность, возникавшая как глобальное условие выживания обществ Евразии, никогда не сводилась только к своей экономической составляющей, никогда не была вполне «феодалной», «капиталистической», всегда была «над» и «свыше» своего декларативно заявляемого базиса. Ни один социально-экономический уклад никогда не владел вполне ни Евразией, ни Великороссией. Русский феодализм захлебнулся и утонул в Волге; русский капитализм повис и раскололся на Урале. Страна, объявляемая «крепостнической», не смогла закрепить более половины населения даже в единственно европейской своей четверти. Когда В.И. Ленин в 1918 г. подводил своего рода итоги инвентаризации принятого, то установил пятиукладный характер великорусской экономики. Даже национальный капиталистический рынок, по его наблюдениям начинавший складываться «приблизительно в 17 веке», так и не сложился окончательно. Исследования И. Ковальченко уже в середине 1970-х гг. неопровержимо свидетельствовали, что и в конце XIX в. в Российской империи наличествовало 6 центров регионального ценообразования, т. е. 6 неслившихся рынков, и только

¹ Данная статья первоначально публиковалась в издании: Экономика преступлений и наказаний. Вып. 9–10. «Экономика и право» для регионалистики. «Экономика и право» для экономической истории / Под ред. Ю.В. Латога. М.: РГГУ, 2006.

гигантское государственное железнодорожное строительство 1890–1900 гг. привело к оформлению единого хлебного рынка страны, как первого элемента возникавшей экономической связности.

В то же время в XVII в. в великорусской хозяйственной жизни действительно возникают новые явления, демонстрирующие в совокупности и начинающуюся трансформацию хозяйственных отношений в стране, и качественно новый интерес «государственных верхов» к этой области. *Последнее* породило инициированный государством перенос европейских форм организации труда и капитала (приглашение Виниуса, Марселиса, Бутенанта), вотчинное предпринимательство русской аристократии вплоть до царской семьи (Алексей Михайлович, Б. Морозов, И. Милославский и др.) и ее соучастие в операциях «гостей» (оптовиков: Н. Поганкина, В. Шорина, Н. Чистова и др.), итогом чего стал отработанный к концу века механизм использования подневольного труда в технически развитом мануфактурном производстве. *Первое* же породило феномен низового, стихийного, естественного предкапиталистического и капиталистического предпринимательства зажиточного крестьянского двора и разносословной староверческой среды.

Стихийно капитализирующийся крестьянин в общем дал мало для преобразования экономической основы социума. Выбиваясь в люди, он «дрейфовал» от своего занятия в сословный верх, становясь феодальным эксплуататором ресурсов страны, в конечном итоге сводимых к крестьянству и крестьянскому двору, не создавая социально иного субъекта.

Староверчество же оказалось в совершенно отличной ситуации, подвергаясь бытовому, хозяйственному, социальному и вероисповедальному остракизму, не пропускаемое в верхи, а изгоняемое оттуда (как знаменитые Соковнины, Мышецкие, Хованские). Тем более захлопывались двери перед «подлорожденными» выскочками. В этих условиях старообрядчество, аккумулировавшее в себе в значительной мере энергичную, наиболее образованную и даже даровитую часть старорусского общества, выталкиваемое из покойно-рутинных занятий феодально-консервативного общества, вынужденно обращалось к непредсказуемым областям деловых инициатив, уходило на «земли неведомые» и заколачивалось там накрепко, никуда более не пускаемое.

Идеология русского старовера-предпринимателя не формировалась в области и практике хозяйственного оборота (как в случае английского джентри или голландского менгера). Она была внесена в него потоком вошедших новых людей, для которых их экономическая деятельность была не смыслом, а только способом жизни, цель и святость которой пребывали за ее рамками.

Деловая этика, система ценностных ориентаций этой среды возникали в сопоставлении с идеалом, лежащим вне ее практики. В этих условиях сам деловой обычай должен был трансформироваться в умозрение нового лица, а отнюдь не формировать его.

Можно вспомнить, например, князей — братьев Мышецких: поставленные перед выбором «двоперстие или порода», они выбрали веру, потеряв титул. Полагать, что ставшие «гостями-Денисовыми», создателями знаменитой в старообрядческой идеологии и культуре Выгской обители, они пошатнутся в случае выбора «выгода или благочестие» — значит ничего в них не понимать. Купец-старовер так же истово нес свой крест праведной жизни, как и солловецкие, и пустозерские страстотерпцы старообрядчества. В противном случае он просто не держался, ведь уйти в легитимно покойное наживание денег было предельно легко — лишь приложи третий палец к двум в присутствии православного батюшки.

Оценка через Веру определяла ценностные ориентации в практически-предпринимательской деятельности, область приложения к исторически наличным формам капитала — ростовщическому, торговому и производственному.

Дословно следуя букве Писания, староверы безусловно отвергали финансово-денежные операции на получение «лихвы» (Христос прогнал меня из храма!) и вплоть до 1917 г. подчеркивали избегали банковско-кредитной сферы, оценивая ее как паразитически-безнравственную. Скопческие общины, довольно широко использовавшие кредитование сочувствующим, никогда не начисляли на него процент (скопчество в целом развилось и оформилось в рамках широкого старообрядческого раскольничества XVIII в.).

Торговля в общем признавалась настолько, насколько она представляла собой реальный продуктообмен, а не средство наживы на ножницах цены и стоимости. Безгрешной признавалась торговля собственно произведенным, на которой расцвела знаменитая Выгская пустынь и Керженские скиты. Была заметна большая подозрительность к новым товарам, пока не озна-

чалось их согласие с «благочестием». Вино, табак, кофе и первоначально чай из торгового ассортимента решительно отвергались; к сахару было неопределенное недоброжелательство. В общем, к торговле наблюдалась постоянная настороженность и ряд изделий считались принципиально «неторговыми» вследствие своей «святости»: например иконы, бывшие до того в широком торговом обороте весь XVI в.; также и богослужбная литература, особенно старопечатная дониконовская.

Здесь налицо огромное поле исследований, в значительной мере уже начатых, особенно в провинциальных университетах Поволжья, Урала, Сибири, но, увы, преимущественно на уровне мелкотемья и зачастую политической конъюнктуры. Скажем, только полным незнанием мироощущения старообрядцев можно оценить утверждение В.В. Титлянова²¹ о соучастии последних в фальшивомонетничестве XVIII в. Тут, надо сказать, он перещеголял всех противников староверия: обвиняя их во всех смертных грехах за три с половиной столетия, тем не менее никто их не уличал в «изготовлении фальшивых денег из идеологических соображений».

Существенно другое: вопреки тому, что правительственные гонения прямо обращали старообрядцев к высокооборотным областям ростовщичества и торговли, быстро сворачиваемым и переносимым от ударов на новые места (и к которым в тех же обстоятельствах обратилась еврейская диаспора), русские староверы выразительно дистанцировались от них, следуя не рассудочному, а этическому мотиву. Уже по этой причине они не могут быть сведены к ответвлению западноевропейского буржуазного протестантизма, как то усматривает О.Л. Шахназаров, приписывая им 250-летний заговор против Романовых и даже создание СССР (*Шахназаров* 2005, 58–76).

Только производственный капитал признавался и поощрялся, но опять же в особом, не техническом или преобразовательном смысле, а как библейское средство если не обретения, то очищения к «святости». Библистика сознания обращала староверов к самым очевидным, насущным или давно утвердившимся формам труда, деятельности и знания.

В условиях гонений любое занятие, в том числе и сугубо житейское, становилось полулегальным, как обеспечивающее существование *иного* по отношению к власти социума, подготавливаемое и подвергаемое набегам.

Когда втершийся в доверие доносчик мог разрушить любое производственное начинание, в него вовлекают только надежных и своих, т.е. тех же единоверцев-единомышленников, что сразу обращает «дело» в некое конфессионально-этическое продолжение общины.

Те же гонения, когда нападение властей разом выбрасывало всех — и хозяина, и работников — в одну общую Сибирь, объективно, материальным образом делало всех соучастниками трудового процесса. Когда происком одного может уничтожиться все, он объективно контролирует судьбу целого: в староверческом «деле» рабочий выходил из зоны капиталистического отчуждения работника от результатов его труда. Его роль могла быть различной, даже «мизинной» в одном исключительном потенциально негативном смысле, но она уже не могла игнорироваться: все участники старообрядческого «дела» в разной степени ответственности оказывались связаны круговой порукой. Возникла производственная структура, наиболее напоминавшая семью, где есть «братья и сестры», «старшие и младшие», «отцы и дети», «смышленные и несмышлениши», но у каждого свое законное место за столом и свой голос в общем хоре.

Типологическое различие старорусского и западного капитализма особо резко проявлялось в эпохи кризисов, которые с 1830-х гг. с периодичностью в 10 лет начинают встряхивать весь мир от Лондона до Веспегонска. «Западник», столкнувшись с кризисом сбыта, свертывал производство вплоть до ликвидации и естественно-логично локаутировал персонал, ярко демонстрируя отчуждение «общества» от человека. Старорусский же делец, сокращая или даже останавливая производство, держал персонал до конца: распродал фонды, имущество, влезал в долги, становился на грань (а то и переступал!) разорения, но продолжал выплачивать зарплату (да какая же это «заработная плата» без труда?) до последнего рубля в кассе³. Одним словом, вел себя совершенно сумасшедшим, с точки зрения западного человека, образом.

Когда дело доходило до последнего рубля, разыгрывалась примерно такая сцена.

Предприниматель собирал персонал, снявши шапку кланялся работникам и обращался со следующими словами:

— Ну вот, детушки, был я вам отцом-заступником, старался как лучше — не взыщите, коли не удалось. А пришел нам крайний срок — вот последний рубль с кассы. Хотите — разде-

² См.: Старообрядческий мир Волго-Камья. Пермь: Книга. 2001. 161.

³ См.: Ушедшая Москва. М.: Московский рабочий. 1964. 126.

лите, хотите — в кабаке пропейте, хотите — убогим отдайте... Осталось только место продать, деньги разделить и разойтись с миром — как скажете, так и будет...

В этот момент его персонал тоже начинал демонстрировать неразумное, не западное поведение. Собравшись кружком, недолго совещались, потом выходил авторитетный пожилой рабочий и объявлял решение:

— Ну вот, Мокей Петрович, был ты нам вместо отца родного, охулки не спускал, в обиду не давал — были мы тебе честные работнички; коли где не сподобилось, прости... Был ты к нам во все времена добр — будем мы тебе в худые верными. Рубль отдай убогим; денег не плати, дела не ломай — а мы при тебе остаемся работниками.

После этого производство прекращалось, люди перебивались каждый как мог, но не разбредались и связи не теряли, через церковь узнавая друг о друге, и не реже раза в месяц навещаясь на предприятие. Коли случались какие-то денежные поступления по редким продажам, хозяин созывал работников, сам становился за кассу и раздавал такие дорогие гроши... Без чинов, поровну.

Это не забывалось. Например, в 1917 г. рабочие Санкт-Петербургской лесной биржи поставили для охраны дворца-особняка лесопромышленного короля России В. Любичева красногвардейский караул, многократно останавливавший солдатские и матросские поползновения на конфискацию.

Однако эта практика таила и чисто экономический весьма неожиданный эффект. Когда с течением времени товарные излишки постепенно рассасывались, а через 2–3 года означался экономический подъем, то именно старообрядец-предприниматель, сохранивший полнокровный производственный организм, оказывался в наибольшей степени готовности к захвату стартовых позиций. Чтобы полноценно запустить производство, ему требовалась неделя. Его конкурент-«западник», локаутировавший персонал, а то и подчистую ликвидировавший производство, должен был все это восстанавливать, что в первом случае растягивалось худо-бедно на год, во втором — на два. Все это время рынок пребывал в руках старообрядца, стремительно оброставшего заказами, связями, фондами.

Но и сверх того, кто в условиях благоприятной конъюнктуры на рынке труда мог обратиться к работникам с пожеланием повременить с повышением заработной платы, пока идет фаза обновления основных фондов — старовер, бывший до конца со своим работником, или прозападный Колупаев-Разуваев, безжалостно выбрасывавший его при любой угрозе?

Ответ очевиден, как и следствие. Лишь только внеэкономические «наезды» на старообрядцев стихали, как старорусское предпринимательство начинало вытеснять все остальные формы капитала (европейские, еврейские, армянские, мусульманские) из районов своего присутствия, порождая вопль конкурентов о «старообрядческом социализме» и «крамольном заговоре».

Следует подчеркнуть, что выдающаяся эффективность старорусского промышленного капитала была следствием не рационального, а этически-религиозного выбора его носителей. Глубоко верующие люди, они следовали категорическому нравственному императиву «быть с братьями до конца» — и лишь по итогу с немалым изумлением обнаруживали благодетельное воздаяние. Пытающиеся вывести старообрядческий патернализм из рассудочного соображения на получение «старообрядческой сверхприбыли» (а она несомненно была — в преданности и самоотдаче работников производству, социальном согласии и партнерстве, готовности «перетерпеть» и т.д.) — ставят телегу перед лошадью.

«Полуподпольный» период определил и основные формы организации капитала. Как правило, старорусские заведения были многоотраслевыми «пакетами» (Кокорев 1959, 6). Достигнув уровня «достаточности», они останавливались в пределах малозаметности для власти, предпочитая переход в другие занятия. Так и хочется приписать староверам изобретение «конгломератной» формы организации капитала. Однако есть более естественная аналогия — русский крестьянский двор, занимающийся всем, но никогда не теряющий цельности многосложного организма, комплексно осваивающего ресурсы территории.

Вытесняемые на север и северо-восток в непашенные районы, староверы объективно оказывались вне зоны возможности реализации своего стихийно-крестьянского идеала самодостаточной ранне-христианской общины «где Адам пахал, а Ева пряла» и были вынуждены вступать в продуктообмен по главному базовому товару — хлебу. То есть хлеботорговля, как и создание товарных эквивалентов, была совершенно необходима — при этом осуществляемая исключительно своими руками, ибо вслед за купцом-иноверцем в староверческие скиты явится солдатская команда.

Осуществляемая «через своих» и «для себя» коммерческая деятельность староверов приобрела особый вид:

- ♦ ее целью было обслуживание общины, поэтому отсутствовали внутренние «накрутки» при прохождении по староверческой сети;
- ♦ наибольшая доля торговой наценки оставалась в руках не оптовика-старовера, а у мелкого розничного торговца-православного, окончательно реализующего товар, т. е. прибыль «демократизировалась»;
- ♦ в условиях тотального преследования староверчества при патриархах: Никоне, Иоакиме, Адриане, — инициировавших через разветвленный аппарат РПЦ государственные нападения на его хозяйственную деятельность, староверы вынуждены были выработать эффективные инструменты анонимности и ускорения цикла оборота T_1 – D – T_2 .

Осуществляемая глубоко верующими нравственными людьми старообрядческая торговля не нуждалась в фиктивном документообороте, паразитически охранительном по отношению к реальному потоку товаров и денег. Заключая сделку с единоверцем, старообрядец был уверен в нем как в себе, полагая, что только застенки, пытка и плаха могут разрушить ее исполнение контрагентом. Все соглашения заключались на вере, устно и в памяти, нередко даже без полной информации, на простом доверии к товарищу.

Вот прелестная сценка такого рода из середины 1830-х гг., подсмотренная апологетом хозяйственной практики русского крестьянства дворянином Д.В. Бантыш-Каменским.

Будучи проездом в Торжке, он заглянул в знаменитый трактир Пожарской, присев в зале первого этажа. За соседний столик вскоре поместились три «чуйки», с морозу в громадных шубах — по тому, как человек принес за ними собственную посуду, староверы. Пили чай, благодушевствовали, один мимоходом пожаловался, что вот подвертывается хорошее дельце, да не станет денег... — другой, отдуваясь, спросил:

- А сколь тебе надо?
- Да тысяч тридцати хватило бы.
- В два месяца вернешь?
- Верну в месяц.
- Держи.

С этими словами купчина полез в необъятный карман шубы и вытащил чудовищный ком смерзшихся ассигнаций.

— На рыбе взял; тут чуть поболее будет. Съедемся в Нижнем, вернешь.

Так же не считаясь, одалживающий засунул деньги в карман.

Пораженный и растроганный «народным добросердечием», Бантыш-Каменский подошел, представился и в самых отменных выражениях предложил «чуйкам» свои услуги оформить сделку в официально-безопасном виде через вексель.

Минут сорок ошеломленные купцы не могли понять, что от них надо «их благородию», а поняв, изумленно выкликнули:

— Да как это, долга не вернуть? Нет уж, господин хороший, может так у ваших благородиев и водится, а у нас николи не было!

Бантыш-Каменский почувствовал себя совершенно посрамленным...

Коснемся экономической стороны эпизода. Во сколько раз замедляет движение реальных товаров дублирующее движение фикции документооборота? Оценки различны, но во всех случаях удручают, колеблясь около двух раз. Поэтому во многих отраслях, где задержки товарооборота особо весомы, создают механизмы освобождения от удушающей путы бумаг, или вообще ликвидируют документооборот (как, например, в практике торговли драгоценными камнями на оптовых биржах). Старорусский капитал применял бездокументную форму заключения сделок ко всей массе товаров с XVII в., в 2–3 раза ускоряя торговый цикл и, как следствие, прибыль с оборота.

И опять же, не в обосновании этики, а вследствие этики...

Но производство и особенно торговля настоятельно требовали кредитования, финансовых институтов — в условиях, когда банковский капитал в исторически наличном ростовщическом виде решительно отвергался.

Поэтому старообрядчество создает совершенно необычную, неповторимую систему кредитования и банковских услуг, наличие которой ощущается всеми исследователями старорусского капитализма, но более чем 200-летние поиски не дали никаких результатов — ухватиться совершенно не за что. Дошло до того, что в последние годы стала муссироваться идея подобия воровских «общаков». При таком умонастроении эту систему не находят, и не найдут!

Основой банковского кредитования староверческого предпринимательства являлись аккумулированные средства кладбищенских касс.

Самым упорнейшим образом староверчество добивалось права на собственные конфессиональные кладбища — и тут власти все же снисходили: отказать христианам, пускай еретикам, подобно армянским монофизитам, но этим правом обладающим, в том, что было разрешено иудеям, мусульманам, буддистам, казалось совершенно неприличным.

Получив кладбище — Рогожско-Симоновское в Москве, — община создавала свою организацию с кассой на постройку церкви, содержание причта, благоустройство некрополя, благотворительность⁴.

Касса наполнялась добровольными взносами «на помин души» и посмертными вкладами — похороны на старообрядческом кладбище БЫЛИ ВСЕГДА БЕСПЛАТНЫЕ. Средства скапливались непомерные к практике кладбищенского благочиния, чрезмерные к текущей благотворительности — и очень опасные по наклонностям властей.

В этих обстоятельствах кладбищенские кассы начинают трактовать расширительно понятие «милостыни», перемещая средства в деловую область на естественных для «милостыни», но невероятных для заемщика условиях:

- ♦ так как деньги поступали целевым образом «на покой души», и наживаться на них был несомненный грех, а распорядители фондов были прямодушно верующие люди, то плата за кредит принципиально отсутствовала;
- ♦ размеры кредита ограничивались только собравшейся свободной наличностью;
- ♦ «милостыня» невозвратима — срок возврата не определялся (по возможности... — и то неприлично!);
- ♦ документальное оформление отсутствовало, при раздаче милостыни расписок не требуют;
- ♦ в подробности использования кредита не вдавались, полагаясь на благочестие и благоумие «брата».

В то же время при самом начетническом копировании признаков «милостыни» — это была именно система кредита — старообрядец-предприниматель, получая «братные деньги» и в мыслях не допускал не вернуть полученного; распорядители кассы это очень хорошо знали. По успеху операции делец вносил вклад, по возможности больше полученного — и тут у него возникала действительно «серьезная проблема»: как «посмертный вклад» деньги не принимались — жив еще! — за «упокоей души» стояла фиксированная такса на каждую душу!... Ах, как трудно было купцу вернуть деньги, если не подвернутся крупные кладбищенские работы.

А если «неуспех»? А никто и не спрашивал — дана-то «милостыня» без возврата... В этом случае начинал работать баланс среднестатистических успехов-неудач делового оборота, а в отсутствии тотальной злонамеренности «торговля — форма узаконенного мошенничества» он работает на прибыль: идет исторически поступательный, восходящий процесс развития хозяйства, а не свертывания экономики.

В описаниях восхождения знаменитых русских торгово-промышленных династий Прохоровых, Рябушинский, Морозовых, Гучковых, Коноваловых, Кокориных (*Терентьев 1996; Морозов 1996; Иванов 1996; Гавлин 1996; Рууд 1996*) есть одна и та же многозначительная деталь. Родоначальник династии, **православный**, появляется гол как сокол в Москве, проявляет массу изворотливости (но вот Василий Иванович Прохоров и вовсе никакой...). Вдруг ему что-то потрафляет, откуда-то сваливаются или всплывают неафишируемые деньги: В.И. Прохоров вдруг обзаводится пивоварней, а М.Я. Рябушинский — двумя фабриками, прочие — иным и немедленно переходят в **староверчество**. При этом «Михаил Яковлев сын Денисов» даже меняет свою исконную фамилию Денисов на Рябушинский (по монастырской Рябушинской слободе Пафнутьева Боровского монастыря), т.е., по намеку биографа, проходит обряд «старообрядческого перекрещения».

Любопытно, что те же лица при почти полном разорении московского православного купечества вследствие пожара 1812 г. и равного ему безумного тарифа 1816 г., уцелели в первом, и сохранились во втором.

Где и когда существовала более благоприятная система кредитования экономики? Разве что в пещере Аладдина в эпоху джиннов...

И какую же невероятную мощь начинает приобретать сложившийся из таких уникальных частей механизм старорусского капитала. Уже к 1911 г., всего за 5 лет после отмены вероза-

⁴ См.: По Москве. М.: Искусство. 1991 (Репринт 1917 г.). 344.

претительных ограничений, в Московском промышленном районе старорусское предпринимательство стало настолько влиятельным, что его лидер, текстильный король И. Коновалов, становится и авторитетнейшим главой московских промышленников, председателем Московской торговой палаты. В 1916 г. уже 60% акционерных капиталов Москвы было старообрядческими. В этот период начинается знаменательный перелив старорусского капитала в новые отрасли, утвердившиеся как «богоугодные»: машиностроение, транспорт, связь; Н. Мешков патронирует создание в 1916 г. первого на Урале Пермского Университета.

Правительство, покровительствовавшее «западнической» камарилье, само облегчало староверам выбор — не лезть в баснословно прибыльное, но «идеологически сомнительное» военное производство...

Любопытно, что в условиях бури 1917–1918 гг. старорусский капитал не испытал трагедии потери родины. В массе своей его носители остались в СССР: в первом поколении как эксперты правительства в своих отраслях, во втором, переместившись в область науки и культуры, — те же Любищевы, Коноваловы... Не предпринимательство определяло систему их взглядов — их Вера трансформировалась в особые институты деловой практики, делая ее национальной и нравственной. И когда политическая коллизия сделала невозможным капитализм, это только освободило их от внешне-неважного.

ЛИТЕРАТУРА

- Гавлин М.* (1996). Российские Медичи. М.: Терра.
Иванов В. (1996). Рябушинские. М.: Терра.
Кокорев И.Т. (1959). Москва сороковых годов. М.: Московский рабочий. 6.
Морозов С.Т. (1996). Морозовы. М.: Терра.
По Москве. М.: Искусство. 1991 (Репринт 1917 г.). 344.
Рууд Ч. (1996). Иван Сытин. М.: Терра.
Старообрядческий мир Волго-Камья. Пермь: Книга, 2001. 161.
Герентьев П.Н. (1996). Прохоровы. М.: Терра.
Ушедшая Москва. М.: Московский рабочий, 1964. 126.
Шахназаров О.М. (2005). Роль христианства в политической жизни Западной Европы и России // *Вопросы истории.* № 6. 58–76.

**ЭКОНОМИКА ДИСКРИМИНАЦИИ
ПРИ «ТРАДИЦИОННОМ КАПИТАЛИЗМЕ»**
(Размышления над книгой Д.Е. Раскова
«Экономические институты старообрядчества»)

ЛАТОВ ЮРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

*доктор социологических наук, кандидат экономических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник
Научного центра Академии управления МВД России,
профессор Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова,
e-mail: latov@mail.ru*

Критические размышления над монографией Д.Е. Раскова позволяют сформулировать основные идеи общей концепции развития предпринимательских этно-конфессиональных меньшинств в до— и ранне-капиталистических обществах. Автор статьи приводит дополнительные аргументы в пользу сделанного Д.Е. Расковым вывода, что старообрядческое предпринимательство являлось феноменом скорее «традиционного капитализма», чем капиталистического общественного строя в собственном смысле слова.

Ключевые слова: старообрядческое предпринимательство; социология девиантности; теория экономических систем; институциональная экономическая теория; экономическая история; экономическая компаративистика; хозяйственная культура.

Critical reflections on D.E. Raskov monograph allow us to formulate the basic ideas of the general concept of entrepreneurial ethnic and religious minorities in the pre— and early-capitalist societies. The author presents additional arguments to the conclusions made by D.E. Raskov that the Old Believers' entrepreneurship is a phenomenon rather «traditional capitalism» than the capitalist social order in the true sense of the word.

Keywords: Old Believers entrepreneurship; sociology of deviance; theory of economic systems; institutional economics; economic history; economic comparative studies; economic culture.

Коды классификатора JEL: B52, L26, M21.

Недавно опубликованная книга Д.Е. Раскова является, несомненно, важной вехой в осмыслении социально-экономической истории старообрядчества вообще и старообрядческого предпринимательства в частности. Собственно, в отечественной библиографии это вторая (после книги В.В. Керова) (Керов 2004) монография, специально посвященная комплексной разработке данной проблематики. У петербургского экономиста получилась в высшей степени интересная книга, удачно сочетающая широту и энциклопедичность изложения с нетривиальностью подходов и выводов. Как и всякая новаторская книга, она порождает у вдумчивого читателя желание поспорить с автором.

Статья И.В. Розмаинского содержит отличное изложение основных идей Даниила Евгеньевича Раскова и ряд «каверзных» вопросов к его книге, ответы на которые могли бы значительно углубить понимание проблемы. Самым важным из этих вопросов автору представляется вопрос о «традиционном капитализме», который Д. Расков противопоставляет «современному капитализму». Напомним читателю соответствующий тезис из «Экономических институтов старообрядчества»: «Старообрядческий тип организации был более органичен для традиционного капитализма, который строился на репутации, личных отношениях, семейных и корпоративных связях. Современный капитализм, с его безличным типом отношений, уже был чужд ревнителям буквы и старины» (Расков 2012, 135). По этому поводу у И.В. Розмаинского возник естественный вопрос: поскольку инновации считаются (благодаря Й. Шумпетеру) ор-

ганической и краеугольной характеристикой капиталистического общественного строя, то «не является ли понятие “традиционного капитализма” оксюмороном?»).

Автору данных размышлений хотелось бы поделиться собственными соображениями по «каверзному» вопросу о старообрядческом «традиционном капитализме». Не претендуя на анализ всех проблем, в той или иной степени затронутых в монографии Д.Е. Раскова, автор статьи полагает, что осмысление этого ключевого аспекта позволяет увидеть новые грани институтов экономики старообрядцев.

Для решения вопроса о «традиционном капитализме» и о месте в нем старообрядцев действительно, как подчеркивает автор «Экономических институтов старообрядчества», необходим междисциплинарный подход. Речь идет, прежде всего, о таких направлениях обществоведения, как теория экономических систем (в рамках институциональной экономики) и социология девиантности. Кроме того, очень важным является компаративистский подход, т.е. сопоставление старообрядчества с другими более или менее аналогичными феноменами.

Сначала — небольшая ремарка о моральных оценках в исследованиях старообрядчества. Гонимые властями всегда побуждают сочувствие, особенно в исторической ретроспективе. В результате сложилась устойчивая традиция, когда разбойников и пиратов считают борцами за свободу, а религиозных сектантов — безвинными жертвами религиозных гонений. Дискуссия о роли раскольников-старообрядцев в социально-экономической истории России тоже проходит при априорном сочувствии исследователей к самоотверженным мученикам за веру. Чтобы найти более объективную точку зрения на подобные социальные девиации, можно попробовать найти их приблизительные аналогии в современном мире. Если задаться такой целью, то с некоторым удивлением понимаешь, что реальные робин гуды и капитаны блады являются предшественниками Нестора Махно и Шамиля Басаева, а пуритане Европы и русские старообрядцы во многом напоминают своими словами и действиями современных «братьев-мусульман» и членов «Ветви Давида»¹. Такое сопоставление позволяет лучше понять общее и особенное в «хозяйственном стиле» различных девиантных социальных групп.

Групповая девиантность рассматривается в современном обществоведении, прежде всего, как одна из форм социального лифта: если у представителей определенного социального слоя не хватает возможностей повышать свой статус в рамках существующей социальной системы, то они заинтересованы в создании контр-системы (параллельно со старой системой или вместо нее). Когда в обществе плохо работают социальные лифты, то любой харизматичный нонкомформист быстро обрастает множеством приверженцев независимо от того, к чему именно он призывает. Новая контр-система может быть преступной организацией, новой конфессией (сектой) или даже новым государственным образованием. Грань между разными видами контр-систем весьма условна, в реальной действительности новый социальный организм мог сочетать признаки всего перечисленного. Например, ассасины (низариты) Ближнего Востока в XII в. были одновременно и мини-государством (со «столицей» в горном Аламуте), и религиозной сектой (одним из направлений движения исмаилитов), и организацией убийц (не только по политическим мотивам, но и за плату).

Подобных сект/банд/армий можно во множестве найти в истории доиндустриальных цивилизаций — катары, гуситы, Запорожская Сечь, китайские триады, сикхи Индии и т.д. Все они изначально стремились захватить государственную власть по принципу «кто был никем, тот станет всем». Приверженцы «нового строя» и защитники «старого порядка» обычно проявляли друг против друга примерно одинаковую высокую жестокость, стремясь уничтожить противника «как класс». В некоторых случаях девиантам действительно удавалось подавить врагов и создать более или менее полноценное государственное образование (гуситы Чехии в XV в. или казаки Украины в XVII в., например), но гораздо чаще они терпели более или менее сокрушительное поражение. Конкретно старообрядцы пытались на первых порах создавать, как некогда ассасины, свои анклав (скиты) в малоосвоенных регионах востока и севера России и оказывать вооруженное сопротивление властям (вспомним восстание в Соловецком монастыре в 1668–1676 гг.), но ко второй половине XVIII в. даже бежать им стало уже некуда.

¹ В 1992 г. ФБР начало расследование деятельности в штате Техас секты «Ветвь Давыдова» после того как поступила информация о закупке сектантами огнестрельного оружия. Штурм поместья сектантов в апреле 1993 г., который проводился с использованием танков и вертолетов, привел к гибели около 80 человек, поскольку сектанты подожгли себя. Этот американский сюжет 20-летней давности поразительно напоминает гари (массовые самосожжения), которые устраивали российские староверы даже в XIX в., отказываясь подчиняться официальным властям. Конечно, как секты-убийцы являются крайним проявлением современного сектантства, так и массовые самоубийства есть проявление крайних тенденций в старообрядчестве.

Когда контр-система терпит поражение, ее представителям (тем, кто выживал) приходилось мириться с существующей системой и искать в ней какую-нибудь мало-мальски комфортную нишу. Этой нишей часто становился именно «традиционный капитализм», органически связанный с деятельностью «гонимых» (дискриминируемых) этно-конфессиональных меньшинств.

В книге Д.Е. Раскова мимоходом упоминается, со ссылкой на Уильяма Петти, «эффект гонимой группы». Речь идет о том, что во всех странах и в любые времена небольшие «гонимые» группы проявляют чрезвычайную способность к коммерции и финансовым операциям (Расков 2012, 132)². Чтобы лучше понять смысл этого наблюдения, следует вспомнить, что его автор жил в Англии XVII века, поэтому для него «все страны» и «любые времена» — это европейское средневековье и античность. В наши дни есть множество «гонимых» этносов (курды, негры и индейцы США, цыгане и т.д.) и сект (мормоны, «Церковь Христа», «Белое братство» и т.д.), которые вовсе не демонстрируют каких-то чрезвычайных способностей к торговле и финансам. Возникает впечатление, что европейская Реформация XVI в. взрывообразно породила множество способных к коммерции «гонимых групп» (баптисты, гугеноты и т.д.), но примерно с XIX в. этот процесс решительно оборвался. При «современном капитализме» в бизнесе уже нет обильного представительства «гонимых» социальных групп. Совсем напротив, есть экономическая теория дискриминации³, изучающая причины и последствия исключения «гонимых» из выгодных видов деятельности в рыночном хозяйстве. В целом ситуация выглядит так, будто до определенного исторического момента дискриминируемые этно-конфессиональные группы *втлкаливали* в сферу коммерции, а затем их стали, наоборот, *вытлкивать* из этой сферы. Как можно объяснить это странное явление?

Есть смысл вспомнить концепцию Карла Поланьи о включенности (*embeddedness*) экономики в социальную жизнь⁴. Как известно, Поланьи полемизировал с теми экономистами, которые видели зачатки «нормального» капитализма всюду, где был товарообмен. В доиндустриальных обществах, по его мнению, были базары и банки, но не было в сколько-нибудь развитом виде хозяйственной деятельности, основанной на рыночной конкуренции. То, что называли «капитализмом в древности», относится скорее к отношениям реципрокности (дарообмена) и редистрибуции (перераспределения), чем к рынку как таковому. Критики Поланьи справедливо отмечали, что этот институционалист существенно недооценивал развитие рынков в докапиталистических обществах. Однако его точка зрения о во многом квазирыночном характере древних/средневековых институтов товарного производства и торговли все же получила широкое распространение в теориях экономической истории.

Опираясь на идеи К. Поланьи, «традиционный капитализм» можно охарактеризовать как такую систему предпринимательства (рискованной деятельности ради денежной выгоды), где конкуренция носит в основном внерыночный характер, а рыночная конкуренция (совершенствование качества и снижение цены товара общедоступными методами) играет второстепенную роль. Это тот самый институт, который К. Маркс в 36-й главе III тома «Капитала» отнес к «допотопным формам капитала»⁵. Предложенный Э.Ю. Соловьевым термин «монополистический коммерциализм» является еще одним обозначением по существу того же явления (хотя сам Э.Ю. Соловьев использовал этот термин только для характеристики эпохи перехода от средневековья к раннему новому времени)⁶.

² Речь идет о следующем фрагменте из «Политической арифметики» (1676 г.): «Кроме того, необходимо заметить, что торговля не процветает (как думают некоторые) более всего там, где правительство опирается на единую народную религию, но что, скорее, торговля ведется наиболее энергично во всех государствах и при всех правительствах сектантской частью населения и теми, кто исповедует идеи, отличные от государственно признанных. Так, в Индии, где государственно признанной является магометанская религия, наиболее значительными купцами являются баньяны; в Турецкой империи — евреи и христиане; в Венеции, Неаполе, Ливорно, Генуе и Лиссабоне — евреи и некатолические иностранные купцы» (Петти 1940, 168).

³ Ее основоположником считается нобелевский лауреат Гэри Беккер (Becker 1957).

⁴ Данила Расков специально подчеркнул в своей книге необходимость обращения к идеям К. Поланьи для понимания экономики старообрядчества (Расков 2012, 226–227). Пожалуй, ему следовало бы рассмотреть эти идеи более подробно, поскольку для его темы они не менее значимы, чем идеи М. Вебера.

⁵ «Капитал, приносящий проценты, или — как мы можем назвать его по его старинной форме — ростовщический капитал, вместе со своим близнецом, купеческим капиталом, принадлежит к допотопным формам капитала, которые задолго предшествуют капиталистическому способу производства и наблюдаются в самых различных общественно-экономических формациях» (Маркс и Энгельс).

⁶ «...Рыночную экономику XV–XVI веков следует определять... как монополистический коммерциализм. Он образует единое целое со все более жестоким и циничным меркантильно-торгашеским феодализмом (в более широком социальном аспекте последний можно именовать неофеодализмом). Коммерсанты-монополисты и неофеодалы

Можно привести примеры торговых городов-государств, в которых «традиционный капитализм» был доминирующим укладом, — это прежде всего знаменитые купеческие республики средневековой Италии (Венеция, Генуя, Флоренция и др.). Однако чаще всего «традиционный капитализм» играл роль лишь одного из подсобных элементов тех обществ, где доминировали совершенно не предпринимательские виды деятельности⁷. Именно в таких обществах предпринимательские этно-конфессиональные меньшинства часто становились главными акторами «традиционного капитализма».

В докапиталистических обществах «торгаши» рассматривались обычно как люди с очень двойственным статусом. С одной стороны, они могли обладать изрядным денежным богатством и вызывать зависть окружающих. С другой стороны, их социальный статус был низок — нищий идальго свысока глядел на богатого купца. Правители рассматривали их как «полезное зло» — обкладывали высокими налогами и временами экспроприировали «неправедное» богатство. В качестве примеров можно вспомнить процесс против тамплиеров во Франции в 1307 г., в ходе которого рыцарей-банкиров не только ограбили, но и уничтожили «как класс», или изгнание в 1492 г. из Испании всех иудеев, чье имущество досталось государству. В царской России приниженное положение предпринимателей сохранялось по меньшей мере до середины XIX в.⁸ Насилие правителей в отношении «торгашей» встречало обычно одобрение со стороны обычных подданных, поскольку в докапиталистических обществах торговцы обслуживали в основном потребности знати, а ростовщиков ненавидели все, кому приходилось (почти всегда вынужденно) становиться их клиентами.

Двойственность социального статуса докапиталистических коммерсантов (одновременно уважаемых и презираемых) делала коммерцию естественной нишей для этно-конфессиональных девиантных (дискриминируемых) групп. Это было выгодно девиантам, поскольку позволяло им не только воспроизводиться как сплоченной социальной группе, но и обеспечивать себе относительно высокий уровень благосостояния. Это было выгодно и официальным властям, которые могли получать от «чужаков» более высокие подати, а при особой необходимости — экспроприировать «чужих» купцов и банкиров (ростовщиков), не опасаясь социального протеста со стороны основной массы подданных. Формируется своеобразная докапиталистическая экономика дискриминации: девиация за рамками социальной нормы превращалась в девиацию в границах нормы; опасный для властей противник становился «курицей, несущей золотые яйца».

Осваивая доставшуюся социальную нишу, девиантная социальная группа, ставшая предпринимательским меньшинством, волей-неволей культивировала определенные неформальные «правила игры» для своих членов. Речь идет о таких институтах, которые обычно вызывают у исследователя едва ли не восторг, — трудолюбие, бережливость, доверие и т.д.

верхи консолидируются в своего рода хозяйственную мафию, которая паразитирует на традиционном (полуна- туральном, мелкотоварном) производстве и богатеет за счет разорения значительной части производительного населения» (Соловьев Э.Ю. Главы учебного курса «Реформация и становление новоевропейской цивилизации». Лекция третья. Коммерциализм в Западной Европе XIV–XVI в. Опасность регрессии к доходному крепостничеству и плебейскому варварству. <http://www.novsu.ru/file/107594>).

⁷ Пользуясь марксистской терминологией, можно сказать, что «современный капитализм» (институциональная система вещной зависимости) — это общественная формация, в то время как «традиционный капитализм» (одна из разновидностей институциональных систем личной зависимости) может быть только укладом, но не формацией. К. Маркс афористично охарактеризовал сугубо периферийную роль коммерческой деятельности в большинстве докапиталистических обществ следующим образом: «При древнеазиатских, античных и т.д. способах производства превращение продукта в товар, а следовательно, и бытие людей как товаропроизводителей играют подчиненную роль, которая, однако, становится тем значительнее, чем далее зашел упадок общинного уклада жизни. Торговые народы древнего мира существовали, как боги Эпикура в межмировых пространствах, или, вернее, как евреи в по- рах польского общества. Торговля первых самостоятельных, колоссально развившихся торговых городов и торго- вых народов, как торговля чисто посредническая, основывалась на варварстве производящих народов, для которых они играли роль посредников» (Маркс и Энгельс). Следует подчеркнуть, что если в античной древности торговые народы создавали собственные государства (Финикия, Карфаген), то в средние века торговыми народами чаще все- го становились этно-конфессиональные меньшинства, не имеющие собственной государственности (как евреи).

⁸ Яркая иллюстрация — сцена из «Ревизора» Н.В. Гоголя, в которой городничий устраивает хамский разнос богатым «купцам-аршинникам», которые посмели пожаловаться на его вымогательства столичному ревизору: «Теперь я вас... у!.. обманываете народ... Сделаешь подряд с казноу, на сто тысяч надуешь ее, поставивши гнилого сукна, да потом пожертвуешь двадцать аршин, да и давай тебе еще награду за это? Да если б знали, так бы тебе... И брюхо сует вперед: он купец, его не тронь. «Мы, говорит, и дворянам не уступим». Да дворянин... ах ты, рожа! — дворя- нин учится наукам: его хоть и секут в школе, да за дело, чтоб он знал полезное. А ты что? — начинаешь плутнями, тебя хозяин бьет за то, что не умеешь обманывать. Еще мальчишка, «Отче наша» не знаешь, а уж обмериваешь; а как разопрет тебе брюхо да набьешь себе карман, так и заважничал! Фу ты, какая невидаль!». Одного этого свиде- тельства достаточно, чтобы понять, что до институтов «современного капитализма» России времен Николая I было очень-очень далеко.

Таблица 1

Социальные нормы предпринимательских меньшинств (на примере староверов*)

Социальные нормы	Преимущества для представителей меньшинства	Недостатки для представителей большинства
Трудолюбие	Высокая производительность, самоорганизация	<i>Снижение норм оплаты труда</i>
Бережливость	Прибыль для инвестиций, самофинансирование; <i>снижение вероятности конфискации</i>	<i>Сокращение рынков сбыта потребительских товаров и финансовых услуг</i>
Доверие к «своим»	Беспроцентный кредит, доступность рабочей силы, возможность заменить закон нормами	<i>Конкурентные экономические преимущества «чужих» предпринимателей</i>
Общинность	Тесные экономические связи, низкие издержки принуждения, <i>высокие возможности для лоббирования своих интересов</i>	<i>Конкурентные экономические и внеэкономические преимущества «чужих» предпринимателей</i>

* Курсивом выделены дополнения автора статьи в таблицу Д.Е. Раскова

Для правильной оценки этих добродетелей надо помнить, что речь идет о традиционном докапиталистическом обществе. В этом обществе конкуренция трактуется как игра с нулевой суммой (выигрыш одних есть проигрыш других) и господствует настороженное (в лучшем случае) отношение к институциональным инновациям. С этой точки зрения становится видна неприглядная оборотная сторона «буржуазных» добродетелей в не-буржуазном обществе⁹. Чтобы лучше представить диалектику «орла и решки» этих социальных норм, приведем составленную Д.Е. Расковым таблицу социальных норм староверов, внося в нее некоторые дополнения (см. табл. 1).

«Вредность» трудолюбия в обществе с доминированием редистрибуции (административного перераспределения) можно проиллюстрировать аналогией: когда в Советской России началось стахановское движение, то коллеги по работе нередко подвергали оскорблениям и даже побоям ударников труда. Ведь трудоголизм стахановцев приводил к тому, что ударникам значительно повышали оплату, а обычным работникам снижали расценки. Соответственно, в предкапиталистических обществах появление какой-то социальной группы, демонстрирующей повышенное профессиональное трудолюбие, приводило к сокращению доходов у других социальных групп, связанных с этими же профессиями.

Бережливость староверов тоже могла вызывать неодобрительное отношение у их соседей из числа «обычных» православных. Рынки в до— и ранне-капиталистических обществах были узкими и локальными, поэтому отказ староверов от покупки значительной части потребительских товаров бил по интересам производителей этих товаров. Д.Е. Расков аргументирует сугубо позитивную оценку бережливости староверов тем, что «ограничение спроса со стороны относительно небольшой группы потребителей не сказывалось на макроэкономических показателях и не приводило к недостаточному спросу» (Расков 2012, 144). Этот аргумент справедлив на макроуровне, но может не работать на мезоуровне: если в конкретном регионе доля старообрядцев была высока, то производители «ширпотреба» этого региона могли воспринимать их образ жизни как ущемление своих материальных интересов. Попутно следует подчеркнуть, что бережливость староверов — это не только их личный выбор, но и результат давления обстоятельств. В ситуации слабой (более слабой, чем у «нормальных» православных) защищенности их прав собственности «раздражать» власть имущих наглядными проявлениями своего богатства было бы крайне неразумно.

Высокий уровень доверия не вообще ко всем, а именно к «своим», давал предпринимателям-староверам (и только им) дополнительное конкурентное преимущество. В качестве примера можно вспомнить описанную в статье Л.А. Исакова ситуацию, когда старообрядец мог после кризиса восстановить производство за неделю, а его конкурент — за год. По мнению Л.А. Иса-

⁹ Иллюстрацией того, как добродетель может обернуться своей противоположностью, является следующий пример из жизни автора статьи. Беседуя несколько лет назад с одним из своих старших и очень уважаемых коллег, автор упомянул, что он за довольно скромное вознаграждение выполнил большое по объему аналитическое исследование. Наивный автор ожидал от собеседника восхищения своим трудолюбием. Однако собеседник отреагировал совсем иначе: он с укоризной заметил, что именно из-за таких «штрейхбрейкеров» научным работникам не дают должной оплаты. После этой беседы автор лучше понял, что в обществе с «не совсем» капиталистическими институтами «буржуазные добродетели» объективно становятся проявлением оппортунизма и должны пресекаться.

кова, здесь наблюдается торжество морального чувства над духом наживы. Следует сделать только существенное уточнение: если бы обычный российский предприниматель XIX в. попытался использовать в общении со своими работниками те же менеджериальные методы «человеческих отношений», что и предприниматель-старообрядец, то результат вряд ли оказался бы удачным. Ведь в данном примере речь идет о преимуществах не личной морали, а групповых норм поведения, обусловленных членством в девиантной социальной группе.

Общинный коллективизм староверов является, может быть, наиболее важным их преимуществом. Эта ситуация хорошо знакома специалистам по современной политической экономике, которые изучают, как концентрированный интерес немногочисленных групп со специальными интересами может одерживать верх над распыленным интересом большинства¹⁰. В условиях высокой институциональной коррупции, типичной для дореформенной России, общинность существенно облегчала староверам возможность в той или иной форме подкупать царских чиновников. В книге Д.Е. Раскова этот аспект специально не исследуется, но часто мелькает в описании конкретных ситуаций. Скажем, описывая торговую деятельность Выговской пустыни в первой четверти XVIII в., автор книги прямо пишет: «Для защиты общины от преследований значительные средства и силы шли на подкуп и оказание услуг сильным мира сего» (Расков 2012, 153)¹¹. Естественно, что коррумпированные чиновники обеспечивали предпринимателям-старообрядцам определенные преимущества перед обычными предпринимателями (Расков 2012, 96–97).

Поскольку и взяточдатели, и взяточполучатели стремились скрывать эти отношения, современным исследователям сложно их доказывать. Несомненным фактом является наличие у староверов крупных финансовых фондов в форме кладбищенских касс, которые использовались без документального оформления — не только на оплату похорон, но и для неформального беспроцентного кредитования. В условиях, когда подкуп чиновников становился важным условием жизнедеятельности социальной группы, было вполне возможно использование кладбищенских касс и в коррупционных целях.

Итак, то, что являлось выигрышем для предпринимательских меньшинств, оборачивается, как видно по таблице, оппортунистическим поведением по отношению к обычным подданным. Речь идет вовсе не о том, будто «чужаки» обманывали обычных подданных. Прибегать к таким грубым методам для представителей дискриминируемых групп было смертельно опасно в самом буквальном смысле слова. Поэтому староверческую поговорку, что «честные гири угодны Богу», можно трактовать как одно из правил выживания во враждебном окружении.

Оппортунизм предпринимательских меньшинств проявлялся в том, что они создавали для себя такие «правила игры», которые невозможны для других¹²: старовер или иудей может получить беспроцентный кредит, а «обычный» православный или католик не может; староверы обязаны жить скромно, а зажиточный православный должен нести существенные представительские расходы; предпринимателям из старообрядцев и иудеев легче «вскладчину» подкупать местных администраторов; и т.д. Уклоняясь от общепринятых «правил игры», предпринимательские меньшинства вытесняют обычных подданных из прибыльных сфер деятельности. Власть имущим такое вытеснение выгодно, поскольку облегчает возможности для институциональной коррупции и конфискаций: права собственности «чужого» де-факто всегда защищены слабее, чем «своего». Конечно, такой рентоискательский «хозяйственный стиль» никак не ускоряет (а скорее даже замедляет) формирование в стране капиталистического способа производства.

Сопоставление старообрядческого предпринимательства с современными практиками этнического предпринимательства заставляет переосмыслить данные о высоком удельном весе старообрядцев в российском предпринимательстве XVIII–XIX вв. Эти данные обычно истол-

¹⁰ См. например: (Нуреев 2005).

¹¹ Следует учитывать, что коррупция может с успехом маскироваться под благотворительность, чему есть много примеров в настоящем и в прошлом. Предположим, например, что в некоей губернии срочно необходимо произвести какие-то общественные работы (перестроить дорогу, отремонтировать мост, построить больницу...), а средств у муниципальных властей нет. Тогда местный градоначальник вызывает состоятельных «купцов-аршинников» и в тональности гоголевского городничего предлагает им сделать «добровольные пожертвования». В результате наивные потомки удивляются, как широко в прежние времена была развита социальная благотворительность, и как плохо, что в нынешние времена ее не заметно.

¹² Возможность перенимать чужой успешный опыт (отсутствие монополистических барьеров) — одна из главных характеристик рыночной конкуренции. В добуржуазных обществах, где личность индивида «растворена» в коллективе, главным монополистическим барьером является членство в социальной группе, чьи социальные нормы принципиально не могут свободно копироваться всеми, кто захочет.

ковывают как доказательство более высокой эффективности (и даже «буржуазности») староверческой коммерции. Однако их можно истолковать и совсем иначе. Приведем аналогию: рискнет ли кто-либо утверждать, что большое количество азербайджанских предпринимателей на потребительских рынках современной России доказывает более высокий уровень эффективности бизнеса и «духа капитализма» в Азербайджане? Соответственно, и большое количество предпринимателей-староверов в царской России может оказаться результатом не только и не столько их трудолюбия/бережливости/честности, сколько их более высокой способности лоббировать свои интересы (в том числе — коррумпировать государственный аппарат).

Этноконфессиональные предприниматели живут одной «семьей», используют невозможные для других приемы бизнеса, активно подкупают местное начальство, используют полуправильные «общаки»... На что это похоже? Правильно, на мафию! Точнее, речь идет об экономической организованной преступности — группах предпринимателей, которые систематически совершают экономические преступления (уклонение от налогов, коррупция, нарушение правил конкуренции и т.д.). Как в современной России часто ругают «торговую мафию» (азербайджанскую, армянскую, чеченскую, китайскую и т.д.), так, скорее всего, и в царской России обычные подданные относились к предпринимательским меньшинствам «не очень» одобрительно.

Чтобы лучше понять, как в старину относились обычные подданные к предпринимательским «мафиозным» меньшинствам (включая старообрядцев), есть смысл не только изучать исторические документы, но и провести включенное наблюдение. Для этого достаточно просто пойти на рынок, где работают в основном представители народов Кавказа и Закавказья, и прислушаться к своему «внутреннему голосу» и к голосам вокруг. Попутно следует вспомнить, что во время средневековых народных восстаний простолюдины с охотой грабили и убивали предприимчивых «чужаков», которых не без основания считали клиентурой враждебной политической администрации. Можно вспомнить, например, резню арабских и еврейских купцов в Китае во время восстания Хуана Чао в IX в. или массовые убийства ткачей-фламандцев в Англии во время восстания Уота Тайлера в XIV в. Когда понимаешь, что организаторы взрывов на Черкизовском рынке в Москве в 2006 г.¹³ и убийцы фламандцев в Лондоне 1381 г.¹⁴ руководствовались весьма близкими мотивами, то многие особенности деятельности предпринимательских меньшинств предстают в новом свете.

Сопоставление российского Раскола XVII в. с западноевропейской Реформацией XVI в. помогает лучше понять, в какой степени деятельность предпринимателей-староверов способствовала развитию капитализма в России.

Хотя Реформацию XVI в. часто трактуют (с легкой руки Макса Вебера) как переломное событие мировой истории, которое породило качественно новую предпринимательскую этику, ставшую духом капитализма, однако современные исследователи все чаще проявляют к идеям М. Вебера определенный скептицизм. Давно замечено¹⁵, что были протестантские страны, которые отнюдь не демонстрировали успешного буржуазного развития (Шотландия, скандинавские государства), и, наоборот, были католические страны с бурным развитием капитализма (Бельгия). Широкой популярностью начинает пользоваться мнение, что развитие «духа капитализма» у протестантов было связано не столько с протестантской хозяйственной этикой (моральным оправданием богатства), сколько с развитием личной ответственности¹⁶ и широким распространением грамотности¹⁷. У старообрядцев из всех детерминант «духа капитализма» обнаруживается только распространение грамотности. Реабилитация богатства и индивидуализация веры являлись в рамках старообрядчества, судя по книге Д.Е. Раскова, лишь периферийными тенденциями, категорически не типичными для большинства староверов. Поэтому

¹³ Члены националистической организации «Спас» произвели теракт 21 августа 2006 г. на московском Черкизовском рынке, где работают в основном нерусские. В результате двух взрывов погибли 14 человек (в том числе 6 таджиков, 3 узбека, 1 китаец), более 60 получили ранения.

¹⁴ «В резне приблизительно 160 фламандцев — непопулярного национального меньшинства в Лондоне — долго было принято считать виновными восставших крестьян, однако в настоящее время исследователи склонны полагать, что это дело рук самих лондонцев. [...] Дело в том, что... фламандцы были, как правило, искуснейшими ткачами и весьма успешно конкурировали с членами лондонских швейной и ткацкой гильдий; те их, естественно, ненавидели и не упустили случая свести старые счеты. Этих несчастных буквально вытаскивали из собственных домов и церквей и прямо на улице резали насмерть. [...] Заодно были разграблены и разгромлены дома многих банкиров и ростовщиков из Ломбардии, но и это было делом рук горожан, натравленных на пострадавших, скорее всего, их деловыми конкурентами или должниками» (Поулсен 1987).

¹⁵ См. например: (Оссовская 1987).

¹⁶ Речь идет о том феномене, который удачно назван А. Глинчиковой «индивидуализацией веры»: (Глинчикова 2008).

¹⁷ См. например: (Коротаев, Малков и Халтурина 2007, 95–100).

старобрядческое предпринимательство осталось в основном феноменом «традиционного капитализма» — предкапиталистического предпринимательства.

Предпринимательские меньшинства устойчиво воспроизводятся, видимо, в той степени, в какой сохраняется «традиционный капитализм»: в странах Запада до XIX в., в странах Востока «допотопные формы капитала» в значительной степени сохраняются и в современную эпоху¹⁸. Когда же он сменяется «современным капитализмом», основанным на рыночной конкуренции, то, как справедливо отметил Д.Е. Расков, традиционные достоинства предпринимательских меньшинств оборачиваются недостатками даже с точки зрения их же самих. Скажем, доверие *только* (или в первую очередь) к «своим» мешает искать деловых партнеров из числа представителей других конфессий, этносов и наций. Поэтому представителям предпринимательских этно-конфессиональных меньшинств приходилось выбирать: либо они сохраняют свои позиции в бизнесе, отказываясь (по крайней мере, частично) от культурной самобытности; либо они сохраняют культурную самобытность, отказываясь от активного участия в бизнесе. Иудейские диаспоры Запада и старообрядцы России эволюционировали в новое и новейшее время скорее по первому пути, в то время как армянские диаспоры — скорее по второму. Судя по книге Д.Е. Раскова, российские старообрядцы шли в предреволюционный период по обоим путям: активные предприниматели-староверы теряли связь со своими общинами и даже переходили в официальное православие, а активные сторонники благочестия теряли интерес к предпринимательству.

Самое главное, коренным образом меняется отношение к коммерции: ранее она прези-ралось, теперь же она становится главной сферой самореализации. Поэтому если ранее этно-конфессиональные меньшинства выталкивались *в* коммерцию, то теперь представители большинства жаждут вытолкнуть «чужаков» *из* коммерции. Политика национализма становится официальным обоснованием для этого выталкивания. Государственная организация этнокон-фессионального геноцида — против армян в Турции, против евреев в фашистской Германии — имела успех главным образом именно там, где «гонимые» ранее были предпринимательским меньшинством и не желали уходить из «оккупированной» ими сферы коммерции.

Российских старообрядцев гонения на «чужих» практически не коснулись, поскольку к началу XX в. культурное отчуждение староверов от «нормальных» православных существенно стёрлось. В современной России сообщества староверов хотя и сохраняют традиционные моральные ценности¹⁹, но уже не демонстрируют сколько-нибудь активного участия в бизнесе. Судя по всему, история старообрядческого предпринимательства окончательно завершилась в первой трети прошлого века, с завершением НЭПа.

Процесс появления все новых и новых девиантных этноконфессиональных групп за последнее столетие скорее усилился, чем замедлился (особенно по мере развития трудовой миграции), но новые предпринимательские меньшинства уже не образуются, а старые постепенно «рассасываются». Точнее говоря, новые этноконфессиональные предпринимательские меньшинства образуются лишь в тех сферах, где устойчиво воспроизводятся докапиталистические институты.

Речь идет в первую очередь о сфере криминальной экономики, где конкуренция носит по-прежнему в основном внеэкономический характер, — главную роль играет умение подкупать и приводить силовые «аргументы, от которых трудно отказаться». В результате новая волна иноэтнических мигрантов (латиноамериканцев в США, турок в Германии, народов Северного Кавказа в Центральной России и т.д.) всегда приводит к появлению новой этнической организованной преступности (мафии), которая стремится монополизировать выгодные виды нелегального бизнеса (в частности, наркоторговлю). Этническая организованная преступность является одним из проявлений современной экономики дискриминации: в нелегальный бизнес уходят в значительной степени те, кого не пускают в легальный бизнес. По мере того как мигранты адаптируются в принимающем социуме, они перестают восприниматься как «чужие»; исчезновение дискриминации ведет к постепенному исчезновению этнической организованной преступности (как, например, в США на протяжении второй половины минувшего века постепенно потеряла значение знаменитая итальянская мафия — «Коза Ностра»).

Предлагаемый в данной статье подход к анализу эволюции этноконфессиональных предпринимательских меньшинств вообще и экономики старообрядцев в частности можно рассмат-ривать как дополнение к концепции Д.Е. Раскова. Автор «Экономических институтов

¹⁸ Этот феномен глубоко проанализирован в монографии: (Дятлов 1996).

¹⁹ См. например: (Карнышев 2011, 59–70).

старообрядчества» заострил внимание, отталкиваясь от идей М. Вебера, на влиянии «картины мира» (культурных стереотипов)²⁰ старообрядцев на их «хозяйственный стиль» (неформальные социально-экономические институты). Автор данной статьи предлагает на основе идей К. Маркса и К. Поляни обратить пристальное внимание также и на обратную связь — рассматривать влияние не только «картины мира» староверов на «хозяйственный стиль», но и, наоборот, их «хозяйственного стиля» на «картину мира». При таком подходе добродетели старообрядческого предпринимательства представляются во многом порождением нужды и даже не совсем добродетелями. История российского старообрядческого предпринимательства становится частным примером глобальной истории предпринимательских этно-конфессиональных меньшинств.

ЛИТЕРАТУРА

- Глинчикова А.* (2008). Раскол или срыв «русской Реформации»? М.: Культурная революция.
- Гуревич А.Я.* (1972). Категории средневековой культуры. М.: Искусство. 15–16.
- Дятлов В.И.* (1996). Предпринимательские меньшинства: торгаши, чужаки или посланные Богом? Симбиоз, конфликт, интеграция в странах Арабского Востока и Тропической Африки. М.: Наталис.
- Карнышев А.Д.* (2011). Взаимодействие религиозных и психолого-экономических установок в традициях и инновациях старообрядчества // *Journal of Institutional Studies*. Т. 3. № 4. 59–70.
- Керов В.В.* (2004). «Се человек и дело его...». Конфессионально-этические факторы старообрядческого предпринимательства в России. М.: Экон-информ.
- Кортаев А.В., Малков А.С. и Халтурина Д.А.* (2007). Законы истории: Математическое моделирование развития Мир-Системы. Демография, экономика, культура. М.: КомКнига/URSS. Гл. 7. Переосмысляя Вебера: грамотность и «дух капитализма». 95–100.
- Маркс К. и Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. II.
- Нуреев Р.М.* (2005). Теория общественного выбора. Пособие для преподавателя. М.: ГУ–ВШЭ.
- Оссовская М.* (1987). Рыцарь и буржуа. Исследования по истории морали. М.: Прогресс.
- Петти В.* (1940). Экономические и статистические работы. М.: Государственное социально-экономическое издательство.
- Поулсен Ч.* (1987). Английские бунтари. М.: Прогресс.
- Расков Д.Е.* (2012). Экономические институты старообрядчества. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та.
- Соловьев Э.Ю.* Главы учебного курса «Реформация и становление новоевропейской цивилизации». Лекция третья. Коммерциализм в Западной Европе XIV–XVI в. Опасность регрессии к доходному крепостничеству и плебейскому варварству. (<http://www.novsu.ru/file/107594>).
- Becker, G.* (1957). *The Economics of Discrimination*. Chicago.

²⁰ Хотя Д.Е. Расков не дает в своей книге подробного объяснения, что такое «картина мира», само это понятие давно используется в научной культурологической литературе (главным образом как «научная картина мира» и «языковая картина мира») и вряд ли требует специальных комментариев. По мнению автора статьи, данное понятие можно определить (по аналогии с понятием «языковая картина мира») как исторически сложившуюся в обыденном сознании членов определенной социальной группы совокупность представлений (стереотипов) об окружающем их мире, помогающую осмыслить действительность. А.Я. Гуревич активно использовал понятие «"картина мира" средневекового человека», которое определял как «сетку координат», при посредстве которых «люди воспринимают действительность и строят образ мира, существующий в их сознании» (Гуревич 1972, 15–16).

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ЭТИКА ИЛИ «ЭФФЕКТ ГОНИМОЙ ГРУППЫ» — ВОЗМОЖНА ЛИ ОДНОЗНАЧНОСТЬ?

(ОТВЕТ И.В. РОЗМАЙНСКОМУ И Ю.В. ЛАТОВУ)

РАСКОВ ДАНИЛА ЕВГЕНЬЕВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент,
руководитель Центра исследований экономической культуры,
Санкт-Петербургский государственный университет,
e-mail: danila.raskov@gmail.com*

Отвечая на замечания своих рецензентов, автор монографии «Экономические институты старообрядчества» уточняет свою позицию по ряду вопросов. По его мнению, жесткое противопоставление роли хозяйственной этики «эффекту гонимой группы» вряд ли целесообразно, поскольку оба фактора были существенно значимыми. Автор признает зависимость идей своей монографии от подходов М. Вебера, которые в современном обществоведении существенно скорректированы. Тем не менее, анализ некоторых case-study (например, старообрядческой экономики XX в. в латиноамериканских странах) показывает, что сближение старообрядцев с носителями «протестантской этики» имеет определенные основания.

Ключевые слова: старообрядческое предпринимательство; капитализм; институциональное развитие; этно-конфессиональные меньшинства.

Responding to the comments of reviewers, author of the book «The Economic Institutions of the Old Believers» clarifies his position on several issues. In his point of view, the rigid opposition the role of business ethics to «the effect of the persecuted groups» is hardly appropriate, since both factors were considerably significant. The author recognizes the dependence of the ideas of his monograph on the attitudes of M. Weber, which are substantially adjusted in the modern social sciences. However, analysis of some case-study (for example, an old believe economy in Latin American countries in XX century) shows that the convergence of the Old Believers with «Protestant ethic» bearers has some justifications.

Keywords: Old Believers enterprise; capitalism; institutional development; ethnic and religious minorities.

Коды классификатора JEL: N34, O17, R11.

С чувством благодарности за внимание к моей работе позволю себе несколько предварительных замечаний на вопросы, поставленные в рецензиях И.В. Розмайнского и Ю.В. Латова. Заранее приношу извинения, что моя реакция коснется лишь части из этих вопросов.

Прежде всего, должен отметить, что высказанные замечания и дополнения носят исключительно плодотворный и творческий характер и послужат для дальнейшего обсуждения судеб русского капитализма, теоретических интерпретаций экономических успехов конфессиональных меньшинств, разнообразных граней феномена старообрядческого предпринимательства.

Центральным моментом в обеих рецензиях стало желание устранить неоднозначность и недоговоренность в интерпретации и оценке роли староверов в становлении и генезисе капитализма в России. Не будет преувеличением сказать, что Розмайнский в большей степени неявно солидаризуется с позицией М. Вебера, соглашаясь, что именно устойчивые особенности картины мира, такие как эсхатологическая чувствительность, поиск новых путей спасения, воплощенные в трудолюбии, бережливости, мирской аскезе, рационализации и общинном служении и других чертах хозяйственной этики стали ключевыми для понимания особой роли старообрядцев в становлении капитализма в России. Именно поэтому уважаемый рецензент выделяет

вторую главу об особенностях картины мира, хозяйственной этики и хозяйственного стиля как наиболее интересную. Признаться, это совпадает и с моей собственной оценкой, поскольку детали, архивные изыскания и статистические поиски первой главы интересны для более узкого круга лиц, специально интересующихся вопросами экономической истории России и старообрядчеством. Во второй же главе сделана попытка показать богатую и разнообразную палитру хозяйственной этики старообрядчества в части отношения к богатству, собственности, проценту и росту.

Латов, напротив, фактически предлагает усомниться в решающем значении конфессионально-этической мотивации (в терминологии В.В. Керова, с которым он также вступает в незримый спор) приверженцев старой веры. Как Александр Гершенкрон (*Gerschenkron* 1970), он предлагает обратить более пристальное внимание на социальное положение староверов как конфессионально гонимого меньшинства, которое из крайней нужды и, реагируя на те возможности, которые давало традиционное общество, занимает нишу, связанную с торговлей и промышленностью. Такая интерпретация отсылает к Уильяму Петти, который указывал на то, что «сектантская часть общества» или в буквальном переводе «гетеродоксальная часть общества» всегда проявляет большую склонность к занятиям третьего сословия. В теоретическом плане Латов ставит вопрос о том, что девиантные этно-конфессиональные группы чаще проявляют себя в экономическом плане за счет создания особых рент в системе, которую можно обозначить как ранний, традиционный или «допотопный» капитализм. Тем самым, несколько радикализируется мой более мягкий тезис о том, что успехи старообрядческого предпринимательства следует увязывать по большей части с традиционным капитализмом. Фактически, Латов, давая более стройный вид интерпретации, и, тем самым, сближая ее с экономической теорией дискриминации (*Г. Беккер*), экономическим объяснением успехов сект и строгих конфессий (*Iannaccone* 1994), неявно намекает на целесообразность редукции описания до девиантного положения. При таком подходе, проведенном последовательно, рассмотрение содержательных аспектов хозяйственной этики, религиозных, исторических и культурных особенностей ревнителей старой веры, оказывается уже избыточным. Отсюда и изменение причинно-следственной связи: хозяйственный стиль эпохи порождает и пестует специфические добродетели и формирует «картину мира», которая оказывается производной от социально-экономического развития. Отсюда и скепсис относительно буржуазных добродетелей и этоса.

Авторы рецензий совершенно справедливо отмечают, что представленная книга дает разнообразную палитру отдельных историй, вводит новые архивные документы, уточняет оценки по динамике роли старообрядческого предпринимательства, подробно вникает во многие детали этики, истории, культуры, намечает контуры институционального синтезирующего объяснения, но не содержит простого и однозначного ответа на вынесенный в заглавие вопрос: этика или социальное положение? Судя по текстам рецензий, Розмаинскому более импонирует исследование хозяйственной этики и стиля, Латову — структурного включения замкнутой группы в систему экономических отношений. Эта система может предполагать и нелегальную деятельность — подделка документов, особые связи и договоренности с чиновниками (что-то приближающееся к коррупции), рентные отношения. Со стороны власти — возможность личного обогащения, конфискации имущества. Если избрать стратегию «гонимого меньшинства», то это дает большие возможности по проведению сравнений и пониманию универсального значения этого явления в разных исторических обстоятельствах. В таком контексте получают теоретически оправданное звучание метафорические сравнения религиозной общины с сектой, бандой, криминальным «общаком», мафией. Бунт, неповиновение может сравниваться с восстанием у сектантов, революционеров и любых других «несогласных». Старообрядцы могут сопоставляться с иудеями, радикальными исламистами, квакерами, меннонитами, молоканами, пятидесятниками и скопцами. Касательно последних сравнений, надо отметить, что подобная работа, крайне необходима для более полного понимания и истолкования роли староверов в генезисе русского капитализма. Сохраняется вопрос о выборе правильной дистанции в исследовании. При выборе подхода меняется угол и дистанция исследования. Увеличение дистанции от предмета исследования смещает акцент на изучение факта дискриминации и девиантности, абстрагируясь от причин и деталей.

Приходится признать достаточно большую зависимость моей книги от теоретических положений Макса Вебера (*Румянцев* 2012). В известном смысле критика и переосмысление его положений, разбор дискуссий, оставило разговор в дискурсе, который задан «Протестантской этикой и духом капитализма» и другими уже более систематичными работами этого автора. Попытка уйти

от Вебера дала некий обратный эффект зависимости от его положений. Вопрос, который задают мне авторы рецензий вполне справедлив: почему бы в большей степени не ориентироваться на раннюю институциональную экономическую теорию и экономическую антропологию? Или иными словами: чем Вебер лучше Карла Поланьи и Торстейна Веблена? Должен признать, что я не вижу радикального отличия. Все эти авторы исходят из того, что экономика как таковая является институциональным, встроенным в общество и власть процессом. Пожалуй, Поланьи, как никто другой, смог найти теоретические конструкты для описания архаичной, дорыночной экономики, построенной на взаимности, перераспределении и обмене. Важно, что все эти авторы рассматривают экономику как часть культурной деятельности человека. Самый мощный фактор современности для Европы начала XX в., изменивший мир, — капитализм, все они склонны рассматривать как историко-культурный феномен.

Как справедливо отмечает Латов, тезис Вебера в самом обобщенном виде до сих пор является предметом обсуждения в среде экономистов. Так, достаточно большой резонанс вызвала статья С. Беккера и Л. Воссман «Ошибался ли Вебер? Теория человеческого капитала о протестантской экономической истории», где с применением эконометрических выкладок показывалось, что не трудовая этика, а образование и грамотность стали решающим фактором в условном соперничестве протестантов и католиков в Пруссии (*Becker and Woessmann 2007*). К похожим выводам, вынесенным в заголовок статьи «Протестанты и католики: одинаковая трудовая этика, разная социальная этика», приходит и современный экономист институционального направления Бенито Аррунада (*Arrunada 2009*). В моей интерпретации Вебера важны следующие акценты. Речь идет об исследовательском этюде, никакого тезиса Вебера не существовало. Вебер несколько преувеличивал на тот момент значение капитализма как явления мировой истории и западноевропейской культуры. Очевидно, что описываемая им рациональность не имела столь универсального значения. Это блестяще показали историки — Люсьен Февр, Фернан Бродель, а позднее и Джованни Арриги (2006). В действительности блистательные средиземноморские города-государства — Флоренция, Венеция, Генуя — сыграли не меньшую роль в зарождении и развитии капитализма. Особая мотивация протестантов оказалась востребована в рамках новой системы найма и инвестирования. Тем не менее, это во многом стало результатом стечения случайных событий («констелляция») и относилось лишь к генезису нового типа институтов. В дальнейшем, напротив, антитрадиционализм протестантов способствует более быстрой секуляризации, что сыграло большую роль в превращении общества, где доминировал протестантизм, в современное. Попутно замечу, что для ситуации постмодерна (см. *Расков 2004*) практики, которые использовали иезуиты, оказываются гораздо более значимыми: взаимообогащение культур, большая пластичность во многих вопросах. Достаточно вспомнить крещение индейских племен в Латинской Америке с включением элементов местных танцев, особый стиль в архитектуре церквей, который получил название тупи-гуарани, создание письменности для местных народов и т.д. Если сопоставить это с едкими замечаниями Маркса по поводу решений протестантских общин о повышении цены, выплачиваемой за скальп индейца при продвижении вглубь континента, то разница становится очевидной.

Надо признать, что я во многом согласен с рядом ответов, которые дают на свои вопросы сами авторы рецензий. В частности, это касается и вопроса Розмаинского об уточнении используемых понятий. Я условно различал два плана изменений — одни касаются уровня самосознания и мышления, другие — используемых практик, которые становятся рутинными и повседневными. Первое понятие можно обозначить как картина мира, второе как хозяйственный стиль. Восходящее к А. Гуревичу понимание картины мира, которое дает Латов («исторически сложившаяся в сознании социальной группы совокупность представлений (стереотипов) об окружающем мире, которые помогают осмыслять действительность»), соответствует целям моего исследования. То же самое касается определения хозяйственного стиля у Розмаинского («укоренившиеся в обществе образцы экономического мышления, общения и поведения»). Попутно замечу, что использовал понятие хозяйственный стиль под влиянием работ О. Шпенглера. Последний подчеркивал, что необходимо создавать такую политическую экономию, которая занималась бы морфологией экономической стороны жизни, физиономией экономики, темпом и продолжительностью формирования *экономического стиля* высоких культур (*Шпенглер 1998, 497*). Немаловажно было и то, что авторитетный экономист и философ А.А. Погребняк использовал это понятие в названии своей кандидатской диссертации: «Экономика постмодерна: научная парадигма и хозяйственный стиль» (*Погребняк 2000*). Достаточно близко к этим

двум дефинициям будет и активно используемое в последнее время понятие экономической культуры, определяемое Розмайнским как «совокупность ценностей, норм, стереотипов и элементов хозяйственного быта, формирующих предпочтения людей и воздействующих на неформальные правила игры».

Вопрос о типологии капитализма в известной степени продолжает начатый разговор об уточнении понятий, а также еще раз отсылает к Веберу. Не является ли понятие «традиционный капитализм» оксюмороном? В данном контексте — нет. Для экономиста-историка очевидно, что существуют разные типы и виды капитализма как в диахроническом, так и синхроническом измерении. Внимательный к лексическому словарю Ф. Бродель справедливо отмечает, что капитализм понятие, которое появилось значительно позже капитала и капиталиста. Оно встречается у Прудона, но не у Маркса. В обыденном словоупотреблении — это антоним социализма. Вебер пытается постичь внутренние причины развития и происхождения современного капитализма. Капитализм по Веберу существовал еще в Древней Греции и Древнем Риме. Применяя метод идеальных типов, Вебер дает типологию капитализма: современный, традиционный, авантюристический. Предпосылками развития современного капитализма Вебер считает наличие прав собственности на средства производства, свободу рынка, рациональную технику, рациональное право, свободу труда, широкое использование ценных бумаг и акционерных обществ, спекуляцию (Вебер 2001, 254–263). Наряду с *современным* капитализмом — понятие Вернера Зомбарта — Вебер упоминает и другие типы: авантюристический и традиционный. Работа скупщика изделий крестьян с рабочим днем в 5–6 часов, сочетающаяся с частым посещением «клуба», кружкой пива по вечерам, семейными праздниками и размеренной спокойной жизнью трактуется как традиционная. Имея капиталистическую форму организации, работа эта представляла традиционный капитализм: «и тем не менее это «традиционалистское» хозяйство, если принять во внимание дух, которым оно проникнуто. В основе подобного хозяйства лежало стремление сохранить традиционный образ жизни, традиционную прибыль, традиционный рабочий день, традиционное ведение дел, традиционные отношения с рабочими и традиционный, по существу, круг клиентов, а также традиционные методы в привлечении покупателей и в сбыте ...» (Вебер 1991, 87). Традиционный капитализм указывает на то, что хоть это и капитализм, т. е. в нем наличествуют частная форма присвоения, капитальные затраты, наемная рабочая сила, но мотивация участников еще задается внеэкономическими ценностями и целями. «Созидательное разрушение» Шумпетера относится уже строго к современному капитализму, а не к капитализму вообще. Иными словами, элементы капитализма существовали задолго до его индустриальной фазы. К примеру, Маркс указывал на XVI в. как на время появления капиталистического способа производства. Вопрос разъяснения терминологии совершенно оправдан именно потому, что многие авторы по-разному определяют это понятие. Скажем, Бродель считает крайне важным различать рыночную экономику и капитализм. Рыночная экономика развивается в условиях свободной конкуренции и образует собой безличное пространство, тогда как капитализм является непрозрачной зоной, где конкретные люди — сильные мира сего, влиятельные политики и бизнесмены — принимают решения за закрытыми дверями. Эти два этажа функционируют в разных логиках (Бродель 1984, 34).

Возвращаясь от методологических и терминологических вопросов к конкретному их приложению к экономической истории русского старообрядчества, следует отметить, что проблема развития и типологии русского капитализма много обсуждалась и в дореволюционной России. К примеру, народники Н. Даниэльсон и В.П. Воронцов и марксисты М.И. Туган-Барановский, В.И. Ленин имели чуть ли не противоположное мнение по вопросу о степени развития и судьбах капитализма в России. Это отдельная большая тема. Акцент в книге намеренно сделан на периоде генезиса и относительного расцвета старообрядческого предпринимательства. Описание географически ограничено преимущественно Москвой и Петербургом, подробно рассмотрена в основном наиболее значительная — текстильная промышленность. В более полную картину необходимо включить Север и Урал с их горно-металлургической промышленностью Екатеринбурга, Нижнего Тагила, Невьянска. В отдалении от центра большое число технократов и воротил этой отрасли были именно старообрядцами. Немалый интерес представляют и успехи в многочисленных промыслах: Палех, Мстера, Гжель.

Торговля и промыслы активно развивались в сельских районах, где оброк преобладал над барщиной, а земледелие не давало возможности прокормить всех жителей. Именно в таких районах часто формировались промысловые и торговые центры, из которых вырастает кустарная, а затем и фабричная промышленность. Торговая активность совпадала с промышленной.

К этим районам следует отнести Московскую, Владимирскую, Ивановскую губернии, к которым относятся известные своими иконописными промыслами упомянутые Мстера, Палех и Гжель.

Старообрядцы ловко сумели обратить недостаток в свое преимущество, гонения и преследования — в особые отношения с властью. С.А. Зеньковский упоминает, что Преображенская община была обязана Ефиму Грачеву официальным статусом, который община приобрела в 1808 г.: «Для ходатайств и хлопот совет общины послал в Петербург ловкого купца Е. Грачева, снабдив его очень большими средствами для «устранения препятствий». Е. Грачев сумел купить помощь министра внутренних дел князя А.Б. Куракина и его помощника по старообрядческим делам Martier (*Мартье*), которые в несколько месяцев добились от императора Александра I легализации общины и гарантий ее свободы от вмешательства сверху» (Зеньковский 2006, 436).

Ловкий купец Ефим Грачев (1743 г.р.) — это сын первостатейного крестьянина Ивана Ивановича Грачева (1706 г.р.) — крепостного (*Разгон* 1950, 138–139). Происхождение капиталов И.И. Грачева неизвестно, упоминается, что земли он получил по наследству и, возможно, разбогател от удачных мелких торговых операций. Сохранились сведения, что приобретаемые им земли записывались на князя А.М. Черкасского, которому Грачев ни раз предоставлял деньги в долг (*Степанов* 1928, 214). В 1748 г. он уже просил графа П.Б. Шереметьева — нового владельца Иваново — о позволении на собственные деньги устроить полотняную фабрику (*Степанов* 1928, 215). Крестьяне противились этой инициативе и пытались воспрепятствовать строительству, однако графу было выгодно устройство фабрик. Грачев быстро побеждает конкурента Бутримова. В 1765 г. у братьев Грачевых числится уже 384 стана (*Степанов* 1928, 227). Сбыт продукции шел сначала за границу через Петербург и Архангельск. Начиная с 1770-х гг., есть сведения, что Грачевы через приказчиков покупали бумагу, приехавшую из Сибири, из Азии, а конечным продуктом постоянно торговали в Москве в «крашенинном ряду» (*Разгон* 1950, 157). А.И. Разгон показывает, что Грачевым удавалось одерживать верх в конкуренции с купеческим капиталом и обеспечивать себе более менее монопольное положение на местном рынке. В 1795 г. происходит выкуп Е.И. Грачева на волю. В уплату пошли 135 тыс. руб., две фабрики и все земли с покупными крестьянами, которые оценивались еще более чем в сотню тысяч (*Степанов* 1928, 232). Почти четверть млн руб. за выкуп на свободу — цифра по тем временам просто фантастическая. В дальнейшем Грачев смог убедить графа через высокопоставленных сановников продать фабрику. В 1808 г. фабрика становится одной из крупнейших: 900 станок, общая стоимость производства превысила один млн руб., рабочих было занято 1200 человек (*Степанов* 1928, 241). Грачев умел добиваться успеха во многих делах — в 1812 г. он помог переехать 250 прихожанкам Преображенского дома в Иваново и укрыть капиталы и ценности. Как благотворитель он вносил пожертвования даже в Московский университет (*Степанов* 1928, 243). Данная история, не вошедшая в книгу, еще раз показывает этот крайне востребованный момент в экономической истории России, когда на передовые позиции с явным опережением выдвигаются крестьяне-старообрядцы. Фабрика с более чем тысячей наемных работников, большим торговым оборотом, вложением средств в основной капитал (оборудование и станки) — это уже зарождение капитализма. Конечно, общинный капитал, на первых этапах играл особо важную роль. Часто такие дела двигали активные деятели, только что перешедшие из официального православия. В истории неофиты очень часто оказывались на ведущих позициях.

Позволю себе не полностью согласиться с тем доводом, что торговля в России обладала низким статусом. Конечно, ей занимались представители третьего сословия, а само разделение предполагало, что аристократу заниматься ей не пристало. Все же в России не было ничего подобного европейской средневековой практике запрещения процента. Вопрос торговли и ростовщичества не стоял настолько остро, поэтому и последующие послабления не могли оказать решающего значения. Достаточно вспомнить, что сами монастыри были активно вовлечены в торговлю разного рода, в том числе и деньгами.

Кроме того, староверы, хоть и являлись преследуемой конфессиональной группой с четкими типологическими отличиями во внешнем виде и поведении, но все же являлись особой группой для истории России. Для начала XX в. их сложнее ставить в один ряд с азербайджанцами, которые держали в столицах кафе, с иудеями, преуспевавшими в государственных подрядах, торговле драгоценностями и аптечном деле, с протестантами, которые были умелыми финансистами, техниками и инженерами на фабриках. Сложнее по причине того, что старообрядцы зачастую отнюдь не были «чужаками». Характерна в этом смысле неточность одного из чиновников МВД, который в 50-х гг. XIX в. всех, кто использовал дома лестовки и подручники, отнес к старообрядчеству. Это происходило потому, что во многих регионах старо-

обрядчество было трудно различимо с народным православием. В части взаимодействия с властью у этих групп было много общего, но в части обеспечения легитимности своих действий среди большей части населения старообрядцы выделялись. В каком-то смысле «чужаками» были остальные жители, отринувшие старую веру, старые книги, старый быт. Далеко не все старообрядчество можно отнести к «сектантской» или «гетеродоксальной» части российского общества. По сравнению с попечителями и прихожанами Рогожского кладбища в большей степени «чужаками» были чиновники иностранного происхождения и вероисповедания, гладко выбритые и одетые по последней моде.

Изданная книга посвящена наиболее важным и ярким страницам истории старообрядческого предпринимательства. Последние же годы я начал изучать хозяйственные аспекты современной истории старообрядчества. Казалось бы экономические успехи старообрядцев остались в прошлом. Однако это не так. Примерами тому могут служить Молдова и Бразилия, где я бывал в полевых экспедициях. Опыт адаптации к рынку в Молдове был описан мной ранее (Расков 2009). Остановимся чуть подробнее на экономическом опыте староверов Бразилии¹.

Они были гонимы в России и Китае, но в Америке, где был реализован их трудовой и предпринимательский потенциал, уже не подвергались гонениям. Группа староверов, принадлежащих часовенному согласию, вынужденно покинула пределы России в 20–30-е гг. XX в.; в Латинскую Америку бежали от коммунистического строя Китая в конце 50-х–начале 60-х гг. XX в. Первоначально поселились в штате Парана, в 1970-е гг. стали активно осваивать новые земли в других штатах — Гойяс, Мату Гроссу, а затем и в других странах: Аргентина, Уругвай, Боливия, США.

Идеал экономического уклада — это семейное дело как самостоятельное независимое хозяйство, обеспечивающее нужды семьи и позволяющее развивать бизнес.

Среди них распространена и типична идеология самостоятельного, предприимчивого, осторожного хозяина. Хозяин в отличие от работника постоянно трудится и думает, как улучшить свое хозяйство, смотрит что способствовало успеху других, пытается подражать, заимствовать, изобретать. В какой-то степени идея единоличного, независимого ни от кого хозяина вытесняет даже идею общины. Если спросить прямо, то взаимопомощь в общине не афишируется. Тем не менее, многие истории говорят о том, что в трудную минуту *свои* могли помочь деньгами, предоставить земельный участок для начального развития дела. Идеал — сильный, независимый хозяин. Изредка используется кооперативная форма взаимодействия. Как правило, староверы вступают в более крупные кооперативы, которые позволяют покупать технику дешевле, иметь более простой и понятный сбыт продукции. Преимущественное занятие — земледелие (выращивание сои, кукурузы, риса), иногда животноводство. Основа — земельная собственность и интенсивное хозяйство с использованием удобрений, химикатов, современной техники сева, обработки и жатвы. Много побочных занятий, помогающих диверсифицировать получение доходов: рыболовство, сдача в аренду техники и земли, выращивание живности рядом с домом, покупка и сдача в аренду недвижимости в городе, плотницкие работы, рукоделие и ткачество, изготовление предметов культа; торговля как вид деятельности встречается крайне редко.

С точки зрения хозяйственной этики, староверы наследуют идеалы крепкого русского крестьянства, трудолюбивы, полагаются исключительно на силы собственной семьи, иногда родственников. Эсхатологические настроения не ярко выражены, что говорит о типологической близости к поповству. В общинах сохранен тип патриархальной семьи начала XX в., когда к семидесяти годам типичный хозяин подходит с 8–12 детьми, 50 внуками и 60 правнуками. В экономической деятельности используются последние технические и научные достижения: генномодифицированная соя, ядохимикаты, самые современные тракторы и комбайны. Часто встречается рефлексия на тему конфликта нового и старого, богатства, развития техники и сохранения веры.

Трудолюбие, бережливость сыграли огромную роль для первоначального накопления и роста благосостояния. Фактически пришлось поднимать хозяйства с нуля, начинать заново. Некогда бесхозная земля, которая продавалась за бесценок, теперь стала одной из самых дорогих в Бразилии. Источник этого — не в ренте, а в непосредственном труде. Зачастую семья, уже достаточно состоятельная, чтобы нанимать работников, сама продолжает трудиться. По общему признанию к богатству ведет трудолюбие: *«Без работы — бесово решето»*. В не-

¹ По результатам полевой комплексной экспедиции «Язык, певческая культура, экономическая деятельность старообрядцев Южной Америки» 2010. РГНФ, № 10-04-18009е и 2011. РГНФ, № 11-04-18027е (рук. О.Г. Ровнова).

которых случаях наблюдалась сакрализации труда с переносом в эту сферу ответственности, призвания, буквальной требовательности, изначально характерных для религиозной жизни. В разделении на «чистое» и «поганое», которое четко прослеживается у часовенных, работа все больше занимает место священного ритуала. Тем самым, особые черты хозяйственного стиля в сочетании с добродетелями самостоятельного хозяина сыграли важную роль в стремительной экспансии хозяйств староверов в Латинской Америке. Надо отметить также, что староверы продолжали жить достаточно замкнутыми общинами, что позволило сохранить язык и бытовые особенности.

Таким образом, выбор в пользу лишь одного из факторов — хозяйственная этика или социальное положение — далеко не столь однозначен.

ЛИТЕРАТУРА

Арриги Дж. (2006). Долгий двадцатый век. Деньги, власть и истоки нашего времени. М.: Территория будущего.

Бродель Ф. (1986). Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв.: В 3-х т. Т. 1. Структуры повседневности: возможное и невозможное. М.: Прогресс. 34.

Вебер М. (2001). История хозяйства. Город. М. 254–263.

Вебер М. (1990). Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения. М.

Зеньковский С.А. (2006). Русское старообрядчество. В 2-х т. Сост. Г.М. Прохоров. М. 436.

Погребняк А.А. (2000). Экономика Постмодерна: научная парадигма и хозяйственный стиль. Автореферат на соискание степени кандидата экономических наук. СПб.

Разгон А.М. (1950). Промышленные и торговые слободы и села Владимирской губернии во второй половине XVIII в. // Исторические записки. Отв. ред. Б.Д. Греков. М. Из-во АН СССР. 138–139.

Расков Д.Е. (2004). Старообрядческая Традиция и Постмодерн // *Философия хозяйства*. № 1. 111–124.

Расков Д.Е. (2009). Экономическое чудо с. Покровка: к вопросу об адаптации к рынку старообрядцев Бессарабии // *Традиционная культура*. № 1. 111–119.

Румянцев М.А. (2012). К познанию традиций отечественного хозяйствования. О книге Д.Е. Раскова «Экономические институты старообрядчества» // *Проблемы современной экономики*. № 2. 463–465.

Степанов А. (1928). Крестьяне фабриканты Грачевы: к характеристике крепостных капиталистов 1-ой пол. XVIII – нач. XIX в. // Записки историко-бытового Отдела Государственного Русского музея.

Шпенглер О. (1998). Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории. М.: Мысль.

Arrunada, B. (2009). Protestants and Catholics: similar work ethic, different social ethic // *The Economic Journal*. September. 890–918.

Becker, S. and Woessmann, L. (2007). Was Weber wrong? A Human capital theory of protestant economic history // *CESIFO Working Paper 1987*. May.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ ПОРАЖЕНИЯ НАПОЛЕОНОВСКОЙ ФРАНЦИИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ 1812 г.

ПОПОВ ГРИГОРИЙ ГЕРМАНОВИЧ,

*кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Российский государственный гуманитарный университет,
e-mail: GGPopov2009@mail.ru*

Статья посвящена проблемам военной экономики России и Франции в годы наполеоновских войн. Доказывается, что победы России в кампании 1812 г. и в заграничных походах 1813–1814 гг. одержаны во многом благодаря английским поставкам военных материалов (пороха и свинца), а также нехватки профессиональных солдат для армии Наполеона

Ключевые слова: *социально-экономическое развитие; ранний капитализм; социальные революции; военная экономика; ОПК; война 1812 года.*

The paper is devoted to the strategy and military producing problems in the years of Napoleonic wars. The main attention in the paper is paid to the events of 1812. It is proved, that the victory in the campaign of 1812 was largely due to three factors: social-economic problems in France itself, the decision of Kutuzov to give a decisive battle on the approaches to Moscow and English supplies of military materials, the main lead. The main problem of France sunset times of Napoleon's Empire was a draft, which was limited due to shortage of working hands in the economy of the country.

Keywords: *social-economic development; early capitalism; the social revolution; the military economy; military industry; the war of 1812.*

Коды классификатора JEL: *N13, N23, N33, N43, N53, N63.*

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ВОЙНА 1812 ГОДА И ВОЙНЫ XX ВЕКА: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

В этом году мы отмечаем двухсотлетнюю годовщину Отечественной войны 1812 г. События той поры для каждого поколения россиян имеют свое звучание. Для тех поколений, которые пережили Великую Отечественную войну, первая Отечественная война имела знаковое значение. Как и в 1941–1945 гг., Россия столкнулась два века назад с сильной военной машиной, что поставило вопрос о самом существовании Российской империи как самостоятельного государства. Правда, конфликт 1812 г. не носил столь драматичного характера для россиян, да и масштаб участия народных масс был не тот. Тем не менее, это была первая война эпохи нового времени, когда российское государство обратилось за поддержкой к населению в борьбе с внешним врагом.

Для сравнения можно вспомнить, что война 1914–1918 гг. с Германией тоже называлась царским правительством Великой Отечественной. Однако в отличие от событий 1917–1918 гг., в компанию 1812 г. русская армия не развалилась, сохранив боеспособность даже в самых тяжелых условиях летних операций. Лозунг общенародной войны пытались использовать и большевики, но на призыв Ленина «Отечество в опасности» отозвались в феврале 1918 г. едва ли 20 тыс. человек. Это не идет ни в какое сравнение даже с притоком добровольцев в русскую армию в 1807 г., в период ее заграничных походов, когда под военные знамена встали 170 тыс. ополченцев.

Волны вестернизации следовали в России всегда за крупными военными конфликтами — за Смутой 1607–1618 гг., за Северной войной 1700–1721 гг., за Крымской войной 1853–1855 гг. и т.д., вплоть до необъявленной войны в Афганистане. Это закономерно, поскольку

война является испытанием национальной социально-экономической системы на прочность и выявляет ее слабые места. Наполеоновские войны тоже показали техническую и социальную отсталость России от Запада, однако победы в кампаниях 1812 и 1813 гг. вселили в правящие круги империи уверенность, что в России не надо ничего менять. Поэтому после 1814 г. в России планы модернизации «сверху» были надолго свернуты — практически вплоть до поражения в Крымской войне.

Как и в годы Великой Отечественной войны, Россия получала во время Отечественной войны 1812 г. существенную помощь от Великобритании, по сути, и затеявшей конфликт с наполеоновской Францией. В частности, большую роль в победах русской армии, как мы увидим ниже, сыграли поставки британских военных материалов.

Проведение аналогий между Великой Отечественной войной и Отечественной войной 1812 г. в советское время выводило историков на историософскую идею (даже можно сказать, концепцию) многовекового противостояния России и Запада. Этой идеей была пропитана официальная историография сталинского периода и особенно пропаганда, активно использовавшая историческую науку. Естественно, тема участия России в союзах с теми же самыми западными державами в конфликтах с другими западными странами никак не вписывалась в эту концепцию. Как и Сталин в отношении западных союзников, правительство Александра I всячески старалось принизить роль Британии в разгроме наполеоновской Франции. Позиция российских историков в отношении вклада союзников России в победу над наполеоновской Францией и над нацистской Германией в большинстве своем осталась неизменной с советского периода: вклад признается, но более или менее сознательно принижается.

Сценарии двух войн — Отечественной 1812 г. и Отечественной 1941–1945 гг. — поразительно схожи.

В 1805–1807 гг. Российская империя терпит неудачи в войнах с Францией, претендовавшей на господствующее положение в Европе. Дело заканчивается Тильзитским миром 1807 г.: положение России на международной арене оказалось ущемлено, она потеряла контроль над Польшей, сохранив только восточные территории бывшей Речи Посполитой. Нечто похожее произошло в соответствии с пактом Риббентропа–Молотова в 1939 г. После Тильзитского мира Россия получила политическую возможность аннексировать Финляндию в 1809 г.; почти то же самое происходит в 1939–1940 гг., с той только поправкой, что СССР во время «зимней войны» столкнулся с мощным сопротивлением и смог овладеть только приграничными областями Финляндии.

Конфронтация между наполеоновской Францией и Российской империей назревала после 1807 г. постепенно, хотя две державы официально были союзниками. Аналогичное «странное союзничество» имело место между нацистской Германией и СССР в 1939–1941 гг.

Войска нацистов в 1941 г. дошли до Москвы, Наполеон в 1812 г. ее взял. Генеральные сражения обеих войн также произошли у стен Москвы, правда, в случае с Великой Отечественной войной таковых было еще два — под Сталинградом и на Курской дуге. В 1800-х гг., как и в начале 1940-х гг., континентальные союзники России оказались разгромлены до главной схватки, а война между Англией и Францией шла где-то на периферии, в Испании и Португалии, что, в принципе, аналогично ситуации с борьбой союзников против корпуса Роммеля в Северной Африке.

Самое бросающееся в глаза, когда сравниваешь два глобальных конфликта, начала XIX в. и первой половины XX вв., — это установление биполярного мира. В 1814 г. Россия окончательно стала опорой консерватизма, заигрывания с западными социал-либералами закончились. В результате побежденная Франция и победившая Англия образуют постепенно что-то вроде коалиции, направленной против Российской империи, становясь опорой либерализма. Правда, назвать отношения Англии и России в первой половине XIX в. первой «холодной войной» едва ли возможно, но геополитические полюса в Европе после Венского конгресса однозначно образовались. Кульминацией этого расхождения бывших союзников стала Крымская война, положившая конец консервативной России. После Второй мировой войны бывшие союзники тоже вступили в политическую конфронтацию: СССР стал тогда опорой ортодоксальных коммунистов в мире, а США и Англия образовали либеральную коалицию, куда присоединилась и Западная Германия, которую возглавляли бывшие противники англо-американского альянса во Второй мировой войне. Интересно отметить, что ни один из послевоенных лидеров ФРГ никогда не являлся при Гитлере открытым диссидентом, многие из них занимали не последние посты в бюрократической иерархии Рейха.

Экономическим следствием войн с наполеоновской Францией стало для России отставание в развитии. В отличие от России, побежденная и избавленная от комплекса империи Франция сделала рывок в социально-экономическом развитии, практически догнав к концу XIX-го столетия Англию. Не последняя причина этого рывка связана с тем, что французы в 1815–1850 гг. тратили очень мало денег на армию. Здесь тоже напрашивается аналогия с послевоенной ФРГ, которая ограничила свои военные расходы, начав реальное восстановление армии только с конца 1950-х гг.

Наполеоновские войны сопровождались резким политическим давлением Российской империи на исламский мир и Азию в целом: Персия утратила свои позиции в Закавказье, Турция окончательно ушла из Бессарабии, продвижение России на Балканы и в Среднюю Азию уже не могло встретить серьезных препятствий. Сразу же за победой над Наполеоном на Северном Кавказе началась война России с горцами — знаменитая Кавказская война. Похожие геополитические тенденции мы можем наблюдать и после Второй мировой войны — поддержка Советским Союзом коммунистов в Китае, Корее и Вьетнаме, тесные связи с националистическими режимами исламского мира.

Таким образом, на примере наполеоновских войн можно увидеть ряд закономерностей социально-экономического развития России, которые не утратили актуальности ни в XX в., ни даже в XXI в. Из века в век, будучи относительно отсталой (в сравнении с Западной Европой) страной, России удается одержать решительную победу над армиями более экономически развитых стран и даже претендовать на мировое лидерство.

В данной статье мы попытаемся выяснить некоторые социально-экономические причины победы России в войне 1812 г. и заграничных походах, т.е. понять, почему мощнейшее в Европе государство — Франция — потерпело поражение от России, сильно отставшей по всем направлениям развития.

АНГЛИЙСКИЙ ПОРОХ И СВИНЕЦ ДЛЯ КУТУЗОВА: ПРОБЛЕМЫ СНАБЖЕНИЯ РУССКОЙ АРМИИ БОЕПРИПАСАМИ

Современниками, включая и российских военачальников, и английских политиков, британская военно-техническая помощь в войне 1812 г. не была оценена по достоинству. В частности, не были учтены поставки военных материалов — пороха и свинца.

Долгое время считалось и считается до сих пор, что Россия в годы наполеоновских войн полностью обеспечивала себя порохом. Тем не менее, есть данные, что Россия импортировала порох из Англии: почти 655 т было ввезено в 1813 г. и 500 т — в 1811 г. (Орлов 2005, 161). При этом контракт на поставку 1813 г. обошелся России очень дорого, дороже отечественного производства. Это означает, что собственными силами российская промышленность не могла обеспечить армию в должных объемах.

Таким образом, одного только импортного пороха Россия использовала во втором полугодии 1812 – первом полугодии 1813 гг. в объеме почти 1,1 тыс. т. Это показывает огромный рост масштабов материальных затрат в период наполеоновских войн по сравнению с XVIII в., когда, например, в 1710 г. во время Северной войны, российская армия израсходовала лишь 279 т пороха.

1,1 тыс. т пороха, поставленного англичанами, — это много или мало? При среднем весе заряда для полевой пушки русской армии 2,5 кг поставок в 1,1 тыс. т пороха должно было бы хватить на почти 0,5 млн пушечных выстрелов. Во время Бородинской битвы российская артиллерия выпустила, по разным оценкам, от 20 до 60 тыс. снарядов. Это значит, что русским артиллеристам хватило бы английских поставок примерно на 9–10 битв масштаба Бородина.

Отечественное производство пороха в России, несмотря на ряд мер, предпринятых правительством Павла I и Александра I, значительно отставало. Порох производился на Московском (два частных завода Губина и Беренса в окрестностях Москвы), Шосткинском, Охтинском и Казанском заводах. К 1812 г. максимальная среднегодовая мощность Казанского завода была доведена примерно до 490 т, Шосткинского — приблизительно до 400 т, несколько больше могло производиться на Охтинском заводе, Губинский завод мог произвести максимум 50 т пороха, столько же завод Беренса. Этого очень мало по сравнению с тем, например, что произвела революционная Франция в 1793 г. — приблизительно 163 тыс. т пороха и селитры (хотя по расчетам военного министерства Франции для защиты республики требовалось вдвое больше). Кроме того, практически всю селитру Россия импортировала в то время из американских коло-

ний Испании, основная доля дальних морских перевозок российского импорта приходилась на английские торговые суда.

Выше мы привели данные о максимально возможной мощности российских пороховых заводов; однако это не значит, что они обязательно достигли максимума выпуска в период наполеоновских войн. Вероятнее всего, после присоединения России к континентальной блокаде и общего нарушения морской торговли в мире производство порохов должно было снизиться из-за дефицита импортной селитры.

По оценкам российских статистиков начала XIX в., Россия изготовляла ежегодно от 100 до 200 тыс. пудов пороха, т. е. примерно 1650–3300 т (*Зябловский* 1815, 96–97; *Арсеньев* 1818, 145). Оценки разнились из-за дефицита документов, так как после наполеоновских войн они просто не были достаточно правильно систематизированы и изучены. Советскими историками цифра производства Россией пороха в начале XIX в. была пересмотрена в сторону уменьшения (*Лукьянов* 1951). Если даже брать за основу дореволюционную оценку выработки пороха российскими заводами, то получается, что английские поставки покрыли около 20–40% объема пороха, полученного армией и флотом в 1812 г.

Но проблема была не только с порохом, но и со свинцом — с ним у Российской империи наблюдались хронические трудности из-за слабого развития цветной металлургии.

Известно, что в октябре 1812 г. англичане поставили России 50 тыс. старых ружей нестандартного 8-го калибра, который был в России тогда большой редкостью, соответственно, и патроны этого калибра тоже были редки. Но их можно было отлить, требовалось всего лишь 163, 8 т свинца. Однако выяснилось, что у военного ведомства в запасе нет ни одного пуда, так как до начала войны на производство либо импортную закупку этого стратегического материала министерство финансов не выделило денег (*Орлов* 2005, 228).

Российская империя импортировала этот металл в больших объемах вплоть до завершения своего существования. И здесь-то помощь Англии оказалась незаменимой. Летом 1811 г. англичане по особому секретному договору поставили в Россию 1000 т свинца после длительного перерыва подобного рода поставок из-за континентальной блокады (*Орлов* 2005, 161). Этого должно было хватить для ведения боевых действий шестью русскими корпусами в течение нескольких месяцев.

Дело в том, что царская Россия почти не могла добывать цинковые и свинцово-цинковые руды, так как их месторождения располагались преимущественно в Царстве Польском (71% от общего объема добычи цинковых руд в Российской империи начала XX в.), на Дальнем Востоке и на Северном Кавказе. В российской части Польши разработки рудников стали вестись лишь после 1820 г.; соответственно, до этого времени Российская империя почти не выплавляла свинец.

Кроме того, вплоть до своего краха Российская империя имела очень мало мощностей для выплавки свинца. Например, в 1912 г. российским металлургам собственными силами удалось получить 1,6 тыс. т свинца, причем, 96% этого металла было выплавлено на Владикавказском заводе (*Петров* 2006), так как именно там в начале XX в. удалось в полной мере наладить данное производство. Металлурги Царства Польского вплоть до распада Российской империи так и не смогли освоить в силу разных причин крупномасштабную выплавку свинца. Поэтому даже дореволюционная Россия импортировала почти весь свинец из-за границы — так, в 1911 г. импорт этого металла составил 42 тыс. т.

Если бы Российской империи все-таки удалось бы организовать добычу свинцово-цинковых руд, то возникла бы другая проблема — их транспортировка к месту выплавки. Даже в годы Первой мировой войны добывавшаяся в Приморье руда отправлялась в Японию либо вообще за три океана в Нидерланды, откуда ее уже доставляли в европейскую часть России. Транспортировка сырья по Транссибу была в начале XX в. слишком дорогостоящей. Теперь представим, насколько было сложно организовать выплавку свинца в России начала XIX в.

Таким образом, российская армия стреляла пулями, отлитыми из британского свинца — другого просто не было. Вероятно, поставка 1000 т свинца в 1811 г. спасла Россию от поражения в 1812 г. Впоследствии отечественные историки упрекали Англию, что она ограничилась помощью России в виде 50 тыс. старых ружей, но они почему-то не приняли во внимание, что патроны для *всех* почти российских ружей были именно из английского сырья.

В кампанию 1813 г. Англия значительно увеличила финансовую и военно-техническую помощь России. В течение 1813 г. Российская империя получила около 1 млн фунтов стерлингов военных субсидий, потратив, правда, на военные нужды 96 млн руб., или примерно 11 млн

фунтов стерлингов (Орлов 2005, 272). Однако военно-техническая помощь из Британии была более значительной: свыше 100 тыс. ружей (это эквивалентно почти годовому объему выпуска ружей российской промышленностью), почти 194 т пороха (без учета коммерческих поставок пороха), а также 3,9 млн патронов (Орлов 2005, 275). Всем же своим союзникам Англия отправила около 1 млн ружей — этого было достаточно, чтобы вооружить Пруссию, Австрию, российскую армию в Германии, Швецию, а также ряд мелких германских княжеств. Кроме того, англичане поставляли немецким союзникам в больших объемах порох: например, за лето 1813 г. только в артиллерийское депо в Штральзунде британцами было доставлено около 180 т пороха (Орлов 2005, 275).

Современные историки оценивают английскую помощь в 1813 г. России как недостаточную, однако при этом не берется во внимание то, что Россия не могла обеспечить свою армию патронами даже на минимальном уровне. Того, что поставили британцы, вполне должно было хватить русским солдатам на ведение боевых действий в тех масштабах, которые реально происходили в 1813 г. в Германии. Правда, английские патроны не подходили к русским калибрам. Русские военные быстро нашли выход — они просто организовали переплавку британских образцов под нужные калибры.

МАРГИНАЛЫ ДЛЯ НАПОЛЕОНА: ПРОБЛЕМЫ КОМПЛЕКТАЦИИ ФРАНЦУЗСКОЙ АРМИИ

Согласно нормам призыва, разработанных Директорией в 1798 г., а затем и самим Наполеоном в 1800 г., в армию Франции могло быть призвано ежегодно максимум 190 тыс. молодых людей (возраст призыва был определен в диапазоне 20–25 лет). Фактический призыв мирного времени был ограничен Наполеоном 30 тыс. человек, еще 30 тыс. призывников проходили двухнедельную подготовку резервистов рядом с домом. Но в 1801 г. Наполеон восстановил старое правило, действовавшее в королевской Франции: богатые могли откупаться или быть выкупленными родственниками, выставив вместо себя заместителя (Свечин 1928). Столь либеральный подход к призыву можно объяснить просто: во Франции испытывался дефицит рабочих рук, уже во времена якобинской диктатуры раздавались жалобы работодателей на то, что рабочей силы не хватает (Кулишер 2012, 471). Кроме того, основной источник пополнения французской армии — городское население — понесло большие потери (как, впрочем, и все население страны — по некоторым оценкам, революционные войны унесли жизни почти 4,5 млн французов).

В период войн 1805–1807 гг. в армию Франции было призвано 420 тыс. человек, многие от призыва уклонились. Более 100 тыс. солдат и офицеров Наполеона должны были постоянно оставаться во Франции. (В это число входила национальная гвардия, насчитывавшая 100 тыс. человек, которая по закону не могла быть задействована за пределами границ государства.) Кроме того, был еще и флот, который, согласно расчетам Военного министерства 1791 г., должен был принять 18 тыс. призывников, в реальности же получилось намного больше. Только под Трафальгаром у французов было примерно 14–15 тыс. моряков.

То, что французам так и не удалось до конца наполеоновских войн создать флот, способный противостоять Англии, является следствием проблем с призывом. Наполеон получил в наследство от республики чисто призывную армию. Профессиональных солдат и офицеров в ней было очень мало. Только за период революционных войн Франция потеряла до 90% бывших королевских офицеров. Единственной профессиональной частью наполеоновской армии стала Старая Гвардия, численность которой была доведена к лету 1812 г. до 50 тыс. человек, именно на нее возлагались основные надежды Бонапарта.

Другой проблемой комплектации французской армии была высокая потребность в солдатах, вызванная оккупационной политикой.

Франция после революции готовилась вести *освободительные* войны, поэтому ее генералы не задумывались о мерах по контролю занятых территорий врага. Ведь врагом, в их понимании, выступали только реакционные феодалы, а простой народ должен был приветствовать освободителей. Это была иллюзия, дорого стоившая затем Наполеону.

Ликвидация феодальных повинностей в занятых французами странах Европы не облегчила положения крестьянства, так как оно должно было теперь содержать освободителей. Франция самостоятельно не могла снабжать большие контингенты войск за своими границами, ее подорванные вороватыми чиновниками финансы этого просто не позволяли. Крестьянские

бунты в Италии и Испании постепенно переросли в самые настоящие партизанские войны, которые отнимали много сил и средств у империи Бонапарта. Только в одной Испании в 1812 г. сражалось 200 тыс. солдат и офицеров Франции. Наполеоновские оккупационные войска не были готовы к диалогу с местным населением, как не существовало и специальных полков второй линии, выполнявших во всех армиях мира полицейские функции. Поэтому французские генералы предпочитали действовать во время крестьянских восстаний за границей так же, как они действовали у себя в Ванде, — вели тотальную войну на уничтожение всех восставших, включая и их семьи. Конечно, это еще более провоцировало рост сопротивления.

Таким образом, Наполеон мог иметь в составе действующей армии 200–250 тыс. французов. Остальные его солдаты имели иностранное происхождение. В 1812 г. это были преимущественно немцы и поляки, причем ни те, ни другие до 1812 г. не имели должной воинской подготовки. Последняя кампания, в которой воевали поляки, состоялась в 1795 г., это — неудачное восстание Костюшко. Немецкие контингенты набирались преимущественно из рейнских и прочих западных земель, жители которых никогда не славились воинственностью и ратными подвигами. Зато солдаты из Вюртенберга, Гессена и Ганновера всегда были известны склонностью к грабегам и привычкой служить только за деньги, где угодно и кому угодно.

В 1801 г. Наполеон ввел старый королевский закон об откупе от призыва. Теперь сыновья буржуа и фермеров могли выставляться вместо себя бедняков, заплатив государству определенную сумму. Армия, таким образом, стала получать маргинальный сброд. Такие новые призывники, разумеется, физически, умственно и морально уступали представителям среднего класса.

С такой армией Наполеон Бонапарт перешел границы России в июне 1812 г. Естественно, первые же бои выявили все недостатки военной организации Франции периода наполеоновских войн: низкий профессионализм солдат и командного состава, а также слабую дисциплину как в национальных французских, так и в иностранных частях.

Кампания 1812 г. показала, что призывная армия была эффективна только для обороны территории собственного государства, однако за его пределами уступала профессиональной армии; Победоносные войны Наполеона с Пруссией и Австрией здесь не идут в счет, так как финансирование военных нужд первой страны было самое минимальное, а политические лидеры второй страны вообще не особо желали воевать, мастерски лавируя в своей дипломатии между Лондоном, Парижем и С-Петербургом.

Низкие качества призывной армии, воюющей на чужой земле ради добычи, очень ярко проявились на второй стадии Отечественной войны 1812 г. После ухода армии Наполеона из Москвы он уже не мог выиграть войну, но мог свести ее «вничью», сохранив армию и захваченные территории бывшей Речи Посполитой, где во французах видели освободителей. Но с армией происходит метамарфоза: среди французских дивизий разваливается дисциплина, в середине ноября под Оршей под командованием непосредственно Наполеона были 55 тыс. человек, но из них 30 тыс. без ружей (*Свечин* 1928). Вопрос: почему без ружей? Понятно, почему французами были потеряны почти все артиллерийские орудия: они мешали быстро отступать, здесь стремление к преимуществу в скорости взяло верх над желанием иметь преимущество в огневой мощи. Но зачем бросать ружья, отступая под натиском врага? Здесь сказался фактор низкого морального духа призывной армии, которая более не состояла из вооруженных граждан-защитников республики. Теперь она состояла из маргинальной молодежи. Французские солдаты бросали ружья, чтобы их не убивали, а брали сразу же в плен. Оружие сохранила только Старая Гвардия.

Попутно коснемся некоторых устойчивых, но «не совсем» верных стереотипов, связанных с разгромом армии Наполеона. Речь идет о голоде среди солдат французской армии и об их гибели под ударами партизан.

Клаузевиц в своих воспоминаниях о кампании 1812 г. всего один раз упоминает о голоде среди французских солдат, причем речь идет о летнем наступлении, когда возникли обычные для таких масштабных операций перебои со снабжением (*Клаузевиц* 1937). Во время своего пребывания в Москве Наполеон даже получал подкрепления, следовательно, никакого голода в Москве французы не испытывали.

Миф об умиравших от голода французах поддерживался в основном в научно-популярной советской историографии. Проблемы с продовольствием испытывали в то время все армии мира. Можно вспомнить, что в 1811 г. привыкший к относительно неплохому снабжению флота адмирал Чичагов пришел буквально в ужас, увидев состояние стоявшей в Валахии армии,

которую принял от М.И. Кутузова: русские солдаты в сравнительно изобильной южной стране испытывали очень острые проблемы с продовольствием.

Роль партизан в гибели французской армии тоже изрядно преувеличена в популярной литературе. Зато у А.А. Свечина практически нет упоминаний о рейдах партизан против французских фуражиров. Это не означает, что таковых вовсе не было, но их масштаб был не столь велик, чтобы серьезно подорвать силы французов. У партизан была та же самая проблема, что и у ополченцев — дефицит оружия. Если его не хватало на московское ополчение, которое пошло на Бородинское поле преимущественно с пиками и топорами, то можно представить себе состояние партизанских отрядов. Партизанское движение в Испании и Португалии подпитывалось оружием и военными материалами из Англии, но в России дело обстояло совсем иначе.

Таким образом, резюмируя все вышесказанное, мы можем сказать, что Россия в годы наполеоновских войн продемонстрировала те же самые тенденции, что и сто лет спустя, а также в течение практически всего XX в.: это отсталость материального производства, не вполне качественное управление военной экономикой и армией на стратегическом уровне, отчасти компенсируемое «человеческим фактором» рядовых солдат. Значительную роль в победе русской армии над Наполеоном сыграл внешнеполитический фактор — прежде всего, английские поставки военных материалов, но также переход на сторону противников Франции в 1813 г. Пруссии и Австрии («немецкое предательство»). Разумеется, внутренние факторы категорически нельзя отодвигать на второй план. В первую очередь это касается Бородинского сражения, которое по своему значению в мировой истории можно поставить в один ряд с такими великими битвами, как Сталинградская.

ЛИТЕРАТУРА

- Арсеньев К.* (1818). Начертание статистики Российского государства. СПб.
 Всемирная история. Под ред. Г.Б. Поляка и А.Н. Марковой. М.: Юнити-Дана, 2009.
Дубянский А.Н. (2004). Проблема параллельных денег в Российской империи. СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета.
Зябловский Е. (1815). Статистическое описание Российской империи в нынешнем ее состоянии. Изд. 2, ч. V. СПб.
Клаузевиц К. (1937). 1812 год. М.: Госвоениздат.
Кулишер И.М. (2012). История экономического быта Западной Европы. Т. 2. М., Челябинск: Экономика, Социум.
Лукьянов П.М. (1951). История химических промыслов и химической промышленности России до конца XIX в. М.: Издательство Академии наук СССР.
Матьез А. (2011). Как побеждала Великая французская революция. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ».
Орлов А.А. (2005). Союз Петербурга и Лондона. Российско-британские отношения в эпоху наполеоновских войн. М.: Прогресс-Традиция.
Петров И. (2006). Цветные металлы Российской империи // *Уральский рынок металлов.* № 7.
Свечин А.А. (1928). Эволюция военного искусства. Том I. М.-Л.: Воениздат.
Травин Д. и Марганин О. (2004). Европейская модернизация: В 2 кн.: Кн. 1. М.: АСТ; СП, Terra Fantastica.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В ГЕТЕРОГЕННОЙ СРЕДЕ¹

ЕРЗНКЯН БАГРАТ АЙКОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий лабораторией стратегии экономического развития
Центрального экономико-математического института
Российской академии наук,
e-mail: yerz@cemi.rssi.ru, lvova1955@mail.ru

Статья посвящена исследованию технологических и институциональных факторов развития экономики. Показано, что системные изъяны традиционного подхода к экономике и научно-техническому прогрессу во многом порождены гомогенной ориентацией аксиоматики неоклассической экономической теории. Рассмотрены альтернативные подходы, базирующиеся *inter alia* на идеях и понятиях технологических укладов Львова-Глазьева, технико-экономической парадигмы Перес, рыночных автоматов Миrowsки. На основе анализа (i) технологических укладов и комплементарных к ним институциональных укладов, (ii) четырехфазного протекания технологической революции с акцентом на динамику пузырей, периоды процветания, переливы финансового и промышленного капитала, (iii) специфики рыночных автоматов, (iv) нелинейного развития технологически многоукладной экономики и пр. предложена концепция инновационного развития социально-экономической системы в гетерогенной среде.

Ключевые слова: институциональная и эволюционная экономика; технологические и институциональные уклады; гетерогенная среда; социально-экономическая система; технико-экономическая парадигма; рыночные автоматы; развитие.

The paper is devoted to the study of technological and institutional factors of economic development. It is shown that systemic vices in the traditional approach to economic and scientific-technical progress are largely generated by the homogeneous orientation of the axioms of neoclassical economics. The alternative approaches, based inter alia on the ideas and concepts of technological structures of Lvov-Glaziev, techno-economic paradigm of Perez, markomata of Mirowski, are considered. On the basis of (i) technological structures and complementary to them institutional structures, (ii) a four-phase course of the technological revolution, with an emphasis on the dynamics of bubbles, the periods of prosperity, the mutual flaws of the financial and industrial capital, (iii) characteristics of markomata, (iv) non-linear development of technologically mixed economy, and so on, a conceptual framework of innovation development of the socio-economic system in a heterogeneous environment is offered.

Keywords: institutional and evolutionary economics; technological and institutional structures; heterogeneous environment; socio-economic system; techno-economic paradigm; markomata; development.

Коды классификатора JEL: B52, O11, O33, O43.

¹ Работа подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (грант № 11-06-00348), а также в рамках выполнения НИР «Системная модернизация экономики России» в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации.

Развернутый вариант пленарного доклада Б.А. Ерзнкяна «Технико-экономическая парадигма Карлоты Перес: ее значение и возможности применения», представленного на IX Международном симпозиуме по эволюционной экономике «Финансы и реальный сектор: взаимодействие и конкуренция», 8–10 сентября 2011 г., г. Пущино, Московская область, Россия.

1. СИСТЕМА ПОНЯТИЙ: ВВОДНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Литература по технологическим (к примеру, *Сахал* 1985) и институциональным (в числе прочих, *Норт* 1997) изменениям настолько обширна, что даже беглое ознакомление с нею представляет собой нелегкую, а главное, отдельную самостоятельную работу. В дальнейшем, по ходу изложения и по мере необходимости, по ним будут даваться отдельные пояснения; здесь же хотелось бы остановиться на понятии гетерогенной среды, имеющей для достижения цели настоящей статьи описания развития, в том числе модернизационного и инновационного, социально-экономической системы с позиций неортодоксальной экономической теории ключевое значение.

В теоретико-методологическом плане изложенное ниже совместное (если и не системное по факту, то тяготеющее к нему по замыслу автора настоящей статьи) рассмотрение технологий, институтов, системы и среды для объяснения экономического развития перекликается с гипотезой Г.Б. Клейнера (*Клейнер* 2005) о представлении экономического мира в виде системы из четырех сущностных типов. Примечательно, что к ним, в соответствии с четырьмя стихиями древнегреческой философии — земли, воды, воздуха и огня — можно отнести: 1) социально-экономические объекты (юридические и физические лица), 2) процессы (экономического роста, научно-технического прогресса), 3) институты и 4) события (резкие изменения в ситуации, не зависящие от конкретного человека) (*Клейнер* 2005, 37). В дальнейшем типология систем была переосмыслена и слегка видоизменена, и ныне она включает: 1) объекты, 2) процессы, 3) среду и 4) проекты (см., например, *Kleiner* 2009). Последние два элемента в новой типологии представляются нам одновременно и расширением семантики первоначальной классификации (среда может включать не только институты, но и элементы иной природы), и ее сужением (все проекты событийны, но не каждое событие сводится к проекту).

Социально-экономическая система, трактуемая как единство ее социальной и экономической составляющих, в динамике на национальном уровне претерпевает изменения в интересующем нас плане как минимум технологические и институциональные. Первые относятся к технологиям, образующим соответствующий каркас экономики, вторые — к институтам, обрамляющим в числе прочих подсистем внешней среды технологический срез социально-экономической системы. Динамика изменений прослеживается и в статике, коль скоро состояние системы в любой момент времени несет на себе печать временной каузальности событий. В то же время изменчивость/подвижность системы наблюдается и в пространстве — по той причине, что она неоднородна [такова на самом деле и таковой трактуема в статье] в отношении своих подсистем, и это обстоятельство имеет принципиальное значение для системного в данном контексте технологически и институционально взаимосвязанного и взаимообусловленного объяснения развития экономики.

Для характеристики как статической (преимущественно пространственной), так и динамической (временной) неоднородности системы, природа которой может быть различной, в том числе технологической и институциональной, мы прибегаем к понятию «гетерогенная среда» — среда, в которой пребывает и развивается неоднородная и семантически неоднозначная социально-экономическая система.

Гетерогенная среда включает как собственно среду (внешнее окружение), причем различной природы, так и действующих в ней агентов, и она означает неоднородность, с одной стороны, экономических агентов, а с другой — рыночных, организационных, институциональных и иных устройств, опосредующих протекание в них процессов экономической деятельности. Важно подчеркнуть, что неоднородность процессов может выражаться не только в пространственно-временном, но и в логическом, методологическом, сущностном, понятийном отношении и т.д. В такой трактовке среда выступает синонимом системы, устройства и даже агента как элемента системы, хотя и не исключается в зависимости от контекста и традиционное понимание среды как обрамления, внешнего дополнения к рассматриваемой системе. Сказанное означает, что среда может редуцироваться к социально-экономической системе, но может рассматриваться и как сущность, отличная от системы в ее узком значении, что, впрочем, не должно помешать изложению сути развития этой самой системы.

Учет гетерогенного характера развития экономики, неоднородности ее технологического и институционального измерения — на нано-, микро-, мезо— или макроуровне — имеет принципиальное значение для реалистичного описания экономической действительности; такой учет представляется обязательным для выработки стратегии модернизации и инновационного раз-

вития российской экономики. Для экономистов, в первую очередь приверженцев институциональной и эволюционной теории, это очевидно. Неоднородность многолика и многозначна. Не случайно, что именно осознание доставшейся в наследство от советских времен и усиления в последние годы неоднородности российской экономики в процессе перехода и создания основ рыночного хозяйства, а также неравномерности развития страны не только во времени, но и в пространстве, явилось причиной зарождения интереса к институциональной регионалистике (Нуреев 2010).

Другой пример: в последнее время для описания гетерогенных социально-экономических систем все шире применяется агент-ориентированное моделирование (Бахтизин 2008). Его особенностью является включение в модель множества агентов различного уровня и характера со свойственными им заданным набором личностных характеристик («ресурсов»), целевой функцией («интересами») и правилами поведения. Так, в мультиагентной модели региона Е.Д. Сушко (Сушко 2011; 2012), в отличие от догматики ортодоксальной экономической теории с ее одинаково мыслящими и действующими индивидами, задействованы агенты четырех типов: 1) физические лица (люди жители региона); 2) юридические лица (предприятия, организации); 3) муниципальные районы; 4) группы предприятий (отрасли народного хозяйства). При этом входящие в каждый тип агентов их индивидуальные представители могут, как было сказано выше, различаться по тем или иным признакам, что является проявлением их уникальной «личности».

Синонимом для передачи идеи различия может служить понятие *множественности*, причем как для объяснения целесообразности наличия в обществе множественных групп, общественных страт, или *социальных* в терминологии академика В.Л. Макарова *кластеров* (Макаров 2010), так и для объяснения необходимости нестандартного подхода к институциональному обеспечению модернизации и инновационного (технологического) развития экономики. Вместе с тем, следует подчеркнуть, что множественность (неоднородность), которая «миром правит», не является панацеей, поскольку она может не только стимулировать «культурный и технологический прогресс», но и вести к разобщенности людей, дестабилизации политической обстановки и даже «к национальным и религиозным войнам» (Вебер, Габжевич, Гинзбург, Саватеев и Филатов 2009, 28).

Гетерогенная среда требует адекватного языка описания, отличного от языка ортодоксии, предназначенного изначально для описания процессов, происходящих в гомогенной среде с однотипными агентами, которые взаимодействуют посредством однородных рынков, но он никак не подходит для выражения процессов, разворачиваемых в гетерогенной среде с принципиально не похожими друг на друга агентами и рынками. Иными словами, [гетерогенная] онтология среды, переносимая [вследствие возможности редукции] на социально-экономическую систему, требует соответствующей гносеологии с присущими ей [адекватными] средствами выражения.

Предлагаемый в статье понятийный язык выходит за рамки ортодоксии/неоклассики и лежит в русле институционального, эволюционного, возможно, иных неортодоксальных течений экономической мысли, объединенных стремлением преодолеть имманентно присущие ортодоксии пороки. Это русло так называемого *другого канона* (Райнерт 2011), представленного понятийными средствами, в частности, технико-экономической парадигмы Карлоты Перес (Perez 2009; Perez 2011), рыночных автоматов Филипа Миrowsки (Mirowski 2007, 2010) и флуктуационных/бифуркационных сдвигов Б.А. Ерзнкяна (Ерзнкян 1989; 2000), в соответствии с которыми и структурирована настоящая работа.

2. ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ГЕТЕРОГЕННОЕ РАЗВИТИЕ

Рассматриваемые ниже концепции технологического гетерогенного развития экономики при всем их различии сходятся в одном: все они базируются на явной или неявной, но, что важно, эндогенной трактовке экономического развития. Примечательно, что именно это и роднит (см. Ерзнкян 2004) таких антиподов, как Карла Маркса (согласно которому новаторская активность вызвана ухудшением общего экономического положения) и Йозефа Шумпетера (для которого активность новаторов носит в себе элементы случайности); достаточно вспомнить слова последнего, приведенные в предисловии к японскому изданию «Теории экономического развития»: «К. Маркса от современных ему экономистов и от его предшественников отличало

именно понимание экономической эволюции как особого, обусловленного самой экономической системой процесса» (*Шумпетер* 1982, 53).

Прежде чем перейти к рассмотрению технико-экономической парадигмы Карлоты Перес и возможностям ее развития за счет инкорпорирования в нее других идей или ее синтеза с иными нестандартными концепциями, представим логику технологического развития экономики в привычной для автора настоящей статьи терминологии. Эта логика базируется на методологически близкой к технико-экономической парадигме Перес интерпретации макроэкономического развития как процесса технологически неоднородного в пространстве отраслей и нелинейного во времени. Он также, а хронологически — прежде всего, согласуется с концептуально-методологическими принципами экономики развития Д.С. Львова (*Львов* 2002), а также с концепцией Д.С. Львова и С.Ю. Глазьева (*Львов и Глазьев* 1987), согласно которой *научно-технический прогресс* это динамический неравномерный процесс структурных изменений в социально-экономической системе, отличающийся высокой степенью неопределенности.

Ключевую роль в ней играют *технологические уклады* целостные самовоспроизводящиеся, структурно-технологические единицы, образующие в совокупности целостную экономику. Формальная реализация нашего подхода, помимо концепции Львова-Глазьева, основана на идеях самоорганизации и конструктивности хаоса. Для характеристики изменения величин структурных параметров модельной технологической системы используется понятие *флуктуации*, а для подчеркивания факта рождения из недр старого технологического уклада нового понятия *бифуркации* (*Ерзнкян* 1989; 2000).

Формально введенные понятия можно показать на модели Леонтьева, представляющей собой систему линейных уравнений:

$$\sum_{j=1}^n a_{ij}x_j + y_j = x_i, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

или в матричной форме

$$AX + Y = X, \quad (2)$$

где $A = [a_{ij}]$ технологическая матрица, или матрица коэффициентов прямых связей; X вектор-столбец объемов производства, или совокупного общественного продукта; Y вектор-столбец конечного продукта.

Если наблюдать за состоянием экономики опираясь на технологическую матрицу, то можно обнаружить, что технологические изменения приводят со временем элементы исходной матрицы к колебаниям (флуктуациям), «размытию»: четко зафиксированные величины коэффициентов превращаются (по отношению к исходным) в нечеткие (*Zadeh* 1965). Полученную нечеткую матрицу можно представить (в матричной записи) следующим образом:

$$\tilde{A} = \{(A, M_{\tilde{A}}(A))\}, \quad (3)$$

где A и \tilde{A} соответственно четкая и нечеткая технологические матрицы; $M_{\tilde{A}}(A)$ матрица, показывающая степень принадлежности четкой матрицы A нечеткой матрице \tilde{A} . Связав аналитически матрицы $M_{\tilde{A}}(A)$ и A с матрицей \tilde{A} , можно описать размывание четкого состояния системы A единственно с помощью оператора «размывания», или **флуктуационных сдвигов**, — матрицы $M_{\tilde{A}}(A)$. Сам переход от четкости к нечеткости можно символически обозначить как $A \rightarrow \tilde{A}$.

Что касается оператора бифуркационных сдвигов, то он переводит систему из одного четкого/чистого состояния в другое: $A_1 \rightarrow A_2$. Поскольку такой переход не является мгновенным актом, а происходит, как правило, в течение длительного периода, то система пребывает все это время в смешанном состоянии, которое можно представить в виде комбинации чистых состояний A_1 и A_2 или в символической записи как $A_1 \rightarrow A_2$. Переходной процесс, составляющий полный цикл «порядок – беспорядок – порядок», можно представить как $A_1 \rightarrow A_1 \rightarrow A_2 \rightarrow A_2$. Ансамблю из чистых состояний можно сопоставить трехмерную матрицу $P_1 = [p_{ijk}]$ оператор бифуркационных сдвигов, чьи элементы p_{ijk} , $i, j = \overline{1, n}$, $k = \overline{1, m}$ могут быть интерпретированы как вероятности событий элементов α_{ij1} A_1 и α_{ij2} A_2 , причем $p_{ij1} + p_{ij2} = 1$. Каждый слой трехмерной матрицы $P_1 = [p_{ijk}]$ представляет собой двумерную матрицу $P_k = [p_{ij}]$, $k = \overline{1, m}$, которая, в частности,

может быть скаляром $P_k \equiv [p_{11}]$ или диагональной матрицей $D_k \equiv [p_i]$, при этом соответственно $\sum_{k=1}^m p_k = 1$, $\sum_{k=1}^m D_k = I$, где I — единичная матрица. Также отметим, что полная схема переходного процесса (с учетом как флуктуаций, так и бифуркаций) имеет (в символической записи) вид $A_1 \rightarrow A_1 \otimes A_2 \rightarrow A_2$.

В общем случае нечеткая многоукладная макросистема, представляющая собой комбинацию из m — нечетких систем-укладов, описывается формулой

$$\left(\sum_{k=1}^m \tilde{A}_k D_k \right) X + Y = X, \quad (4)$$

где \tilde{A}_k нечеткая технологическая матрица $[\tilde{a}_{ij}]$ k -слоя ($k = 1, m$), или нечеткая матрица межотраслевых связей между элементами системы, находящимися в k -ом (чистом) состоянии; D_k — диагональная матрица неоднородностей $[p_{ij}]$ k -го слоя трехмерной матрицы P , показывающая долю/вероятность распределения X по слоям системы.

Такова вкратце идея формализации воздействующих на экономическую систему (представленную в модели трехмерной технологической матрицей) операторов, с помощью которых могут быть построены (для иллюстрации динамики процесса перехода от одного состояния порядка к другому) как нечеткие (*De Luca and Termini 1972*), так и вероятностные (*Шеннон 1963*) траектории развития (*Ерзнкян 1989; 2000*).

Логически (если отталкиваться не от инноваций, а от изобретений) исходным пунктом описания является возникновение уникальной технологии, которая поначалу не выходит на рынок и не оказывает никакого воздействия на технологическую структуру экономики. С течением времени эта технология становится доступной для других, и растущее ее применение (коммерциализация) на уровне технологической структуры становится подобным воздействию на нее того, что мы называем *оператором флуктуационных сдвигов*. В силу этого уникальность такой технологии исчезает, и ее уместнее назвать просто прогрессивной. Все более массовое применение новой технологии приводит к возникновению *технологического уклада* сопряженных производств, связанных однотипными технологическими цепями (*Львов и Глазьев 1987*); в терминах воздействия на макроэкономическую технологическую структуру появление нового уклада объясняется действием так называемого *оператора бифуркационных сдвигов*. Технология становится в таком случае традиционной (обычной), и, как в случае с институтами, установившийся обычай с течением времени начинает сковывать развитие, применительно к данному контексту — технологическое. Вызревание технологического уклада и его институциональная эволюция осуществляются на фоне морального устаревания технологии, и жизненный цикл технологии приходит к концу.

Поясним смысл приведенных выше типов технологий. Под *уникальной* технологией подразумеваются изобретения и другие научно-технические разработки, защищенные патентами или содержащие ноу-хау, что делает невозможным их использование конкурирующими организациями. *Прогрессивная* технология охватывает разработки, обладающие новизной и технико-экономическими преимуществами по сравнению с технологиями-аналогами, используемыми потенциальными покупателями новой технологии и их конкурентами. К *традиционной* (обычной) технологии относятся разработки, отражающие средний уровень производства, достигнутый большинством производителей продукции в данной отрасли. И, наконец, *морально устаревшая* технология включает в себя разработки, не обеспечивающие производство продукции среднего качества с технико-экономическими показателями, которых достигают большинство производителей аналогичной продукции (*Румянцева 2010, 629–630*).

Также отметим, что введение термина «нулевое» развитие (см. ниже) связано с понятием потенциала для улучшения (*Акофф 1972*), а собственно развитие ассоциируется с пространственным понятием структурных сдвигов. С учетом сказанного возникают четыре типа экономико-технологического развития, нумерация которых приведена в соответствие с нумерацией иерархии Ноэма Хомского (от нулевой до третьей) классификации формальных языков и формальных грамматик (см., например, *Гросс и Лантен 1971*). Сделано это намеренно с тем, чтобы перебросить мостик от логически-пространственной идеи рыночных автоматов к темпоральной логике технологических автоматов.

Если говорить в терминах новаторов и имитаторов, то следует отметить, что развитие типа 0 обязано своим появлением исключительно новаторам, имитация действий которых на этапе 1 приводит к тому, что в системе возникает (может возникнуть) бифуркация. После нее роль пер-

вой скрипки переходит окончательно к имитаторам (тип 2) и последователям, которых нельзя даже назвать имитаторами (тип 3). Но возможно именно всем им, а не новаторам, система обязана своим развитием, что перекликается с мыслью Ф.А. Хайека о рыночном порядке и моральных принципах большинства людей на Западе, что можно применить не только к экономическому росту, но и приспособить к объяснению технологического развития экономики вообще: «Рыночный порядок поддерживали тысячи индивидов, для которых все эти новые установления стали рутиной, а не *случайные преуспевающие новаторы* [выделено мной – Б.Е.], которым эти тысячи подражали» (Хайек 1990, 242). Отсюда можно сделать следующий вывод: *появление новаторов суть необходимое условие технологического развития, имитаторов (и последователей, переводящих даже не инновацию, а ее имитацию в распространяющуюся рутину) условие достаточное* (Ерзнкян 2011а, 167).

Если рассматривать технологическое развитие в динамике, то его разбиение можно сделать в виде этапов. В то же время известно, что в экономике одновременно присутствуют различные технологические уклады, иными словами, в ней можно обнаружить при синхронном рассмотрении различные типы технологического развития. Так, например, в России большинство продукции гражданского машиностроения приходится на технологические уклады 4-го и 23-го поколений. Примечательно, что 5-й уклад последовательно сдает свои позиции, в то время как 6-й и вовсе не зафиксирован, что свидетельствует об отсутствии должного воспроизводства конкурентоспособной экономики со стороны современного машиностроения России (см. табл. 1) (Ерзнкян 2011в).

Таблица 1

Структура производства машиностроительной продукции по технологическим укладам, %

Технологические уклады	1992 г.	1998 г.	2004 г.
Второй и третий	23	32	39
Четвертый	44	47	49
Пятый	33	21	12
Итого	100	100	100

Примечание 1: расчет по 1992 г. сделан на основе ф. С-Щ Госкомстата РФ, расчет по 1998 г. выполнен по данным ф. 5-з Госкомстата РФ, 2004 г. — ф. 5-з Росстата. Данные за 2005 г. оказались неполными.

Примечание 2: Методика разбиения и группировки по укладам выполнены С.Ю. Глазьевым.

Источник: Прогнозирование перспектив технологической модернизации экономики России: Коллективная монография / А.Г. Гранберг и др. Отв. ред. В.В. Ивантер, Н.И. Комков. М.: МАКС Пресс, 2010. 283.

3. ДИНАМИКА ГЕТЕРОГЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИНСТИТУТОВ: ПАРАДИГМА ПЕРЕС

Можно назвать, по крайней мере, две причины, которые придают значимость технико-экономической парадигме Перес — научно-теоретическую и практико-прикладную. *Во-первых*, она представляет интерес сама по себе, как таковая, будучи логически стройным научно-теоретическим изложением авторской версии возникновения и становления технологических революций и их развертывания во времени вплоть до полного угасания, с акцентом на скрытые пружины, причины, движущие силы и механизмы их осуществления. *Во-вторых*, она привлекает внимание с прикладной точки зрения, обладая несомненной практической предсказательной силой, столь явственно и достаточно убедительно проявившейся в ситуации последнего, все еще не угасшего глобального финансово-экономического кризиса, неизбежность и примерные сроки наступления которого были предсказаны ею за много лет до его начала.

В чем же особенности подлежащей рассмотрению технико-экономической парадигмы как научного феномена, каковым она и является на самом деле? В изложении Карлоты Перес она предстает как апеллирующая больше к [выходящему за пределы когнитивного знания] здравому смыслу заинтересованных лиц, чем просто к их специфическим научным знаниям (почему это так, увидим ниже), трактовка технологических нововведений на уровне в целом любой, хотя и с вариациями, ввиду наличия институциональной специфики, национальной экономики, возникновения и распространение которых носит в целом революционный и (квази)волнообразный характер.

Здравый смысл, встречаемый у Перес, в нашем понимании — это попытка выхода за рамки узкоспециализированного языка отдельных направлений науки с тем, чтобы дать системное по своей сути толкование технико-экономическому развитию. Нацеленность на преодоление ограниченности семантических рамок предполагает обращение к языку достаточной степени общности, понятной — по возможности, без упрощений — ученым и специалистам смежных отраслей знаний. Отсюда и обращение к здравому смыслу, что применительно к замыслу автора технико-экономической парадигмы является более чем оправданным, ибо обеспечивает и понимание сути развития в целом, и возможность мысленной трансляции общего (здорового) языка на частный язык узких специалистов — экономистов, финансистов, управленцев, бизнесменов, политиков и пр. Сущность «здорового смысла», собственно говоря, в том и состоит, что он призван передать общий — в отличие от частного — смысл (ср.: *common sense*). Именно это стремление к охвату целого и передаче смысла общности исследуемого объекта и роднит систему взглядов Перес с системным подходом. Сама Перес словосочетание «здравый смысл» соотносит, как можно увидеть из нижеприведенного определения, с наилучшими деловыми практиками, с общественным признанием основополагающих принципов развития, со способностью формировать культуру определенного периода развития, одним словом, с той или иной деятельностью и / или с тем или иным институтом. В настоящем докладе, развивая логику Пресс, мы придаем термину «здравый смысл» когнитивное звучание, видя в нем основу для понимания фундаментального для исследовательской конструкции Перес понятия технико-экономической парадигмы.

Таким образом, системное понимание сути пульсирующих, волнообразных, циклических (или квазициклических) перемен является ключом к толкованию не только технологического развития, но и шире — экономического (завязанного на социум, бизнес, науку, политику и иные сферы жизнедеятельности современного общества) развития вообще, будь то на национальном или глобальном уровне.

Одной из главных концептуальных особенностей технико-экономической парадигмы Карлоты Пресс является системная трактовка развития, предполагающая наличие двух неразрывно связанных друг с другом составляющих — технической и экономической — в самом широком смысле этого слова. История изучения первой составляющей широко известна, особенно в связи с описанием возникновения и развития технологической революции. Роль второй составляющей — во всяком случае, в литературе по научно-техническому прогрессу и технологическим изменениям — обычно остается на втором плане. Для Перес, однако, вторая составляющая является столь же значимой, сколь и первая, что вытекает со всей очевидностью уже из самого определения технологической революции, которая суть «кластер новых и динамичных технологий, продуктов и отраслей, способный вызвать подъем в экономике и породить долгосрочную тенденцию к развитию» (Перес 2011, 30). При этом каждая технологическая революция, с которой связывается своя технико-экономическая парадигма, «становится результатом синергической взаимосвязанности групп отраслей с одной или более инфраструктурной сетью» (Перес 2011, 36). Хотя понятия технологической революции и технико-экономической парадигмы взаимосвязаны, но они не идентичны и не сводятся друг к другу: второе сложнее первого для понимания, по утверждению Перес. Системное понимание развития приводит Перес к следующему определению: «технико-экономическая парадигма — это модель наилучшей деловой практики, состоящая из всеобъемлющих общих технологических и организационных принципов, которые отражают наиболее эффективный способ вовлечения определенной технологической революции в жизнь и то, как следует пользоваться революцией для оживления и модернизации экономики. Когда эти принципы становятся общепринятыми, они определяют «здравый смысл», основу, на которой строится любая деятельность или институт» (Перес 2011, 40).

Другой особенностью является обращение Перес к тому, что приобрело название «финансиализации» экономики (*“financialization” of the economy*), — проблеме, описанной с различными смысловыми нагрузками и толкованиями многими авторами (см., например, Krippner 2005) и вызванной противоречием между глобальным характером современной сферы финансов и национальными, по сути, механизмами и инструментами ее регулирования. Повышенное внимание Перес к финансовой сфере, однако, этим не ограничивается: она сосредотачивается на выявлении роли финансов в длинноволновой динамике экономического и институционального развития. Неконтролируемый рост финансового сектора явился в действительности катализатором нынешнего глобального кризиса. Но явился ли он его глубинной, а не просто лежащей на поверхности, причиной, и в какой степени кризис был спонтанным и неожиданным, а не

рукотворным? вот вопрос, на который Перес пытается дать ответ средствами понятийного аппарата своей технико-экономической парадигмы. Для нее сложные, противоречивые взаимоотношения производственного и финансового секторов не несут в себе ничего загадочного, как собственно и наблюдаемые более или менее регулярно на протяжении примерно семи десятка лет кризисы. Все это вполне укладывается в технико-экономическую парадигму с четырьмя фазами развития и соответствующими переливами капитала из финансовой сферы в производственную либо в зависимости от фазы развития наоборот: из производства в сферу финансов.

Фазы технико-экономического развития приведены в табл. 2. На *первой фазе* [внедрения, инвестирования] наблюдается технико-экономический раскол между отживающим свой век и нарождающимся технологическим укладами: осуществление технологической революции сопровождается уходом старых отраслей и безработицей одновременно с приходом, благодаря энергичным капиталовложениям, новых отраслей. *Вторая фаза* [агрессии, «позолоченного века»] это времена «финансового пузыря», характерной особенностью которых является интенсивное финансирование технологической революции, «размолвка» в системе, поляризация. *Третья фаза* [синергии, «золотого века»] характеризуется интенсивным ростом, положительными внешними эффектами (экстерналиями), высокой занятостью и производительностью; обусловленными синергией и царящей в этой фазе повсеместной эйфории и уверенности психологически понятной и объяснимой, но объективно не имеющей под собой никакой основы что процветанию не будет конца; Перес называет ее также «золотым веком». *Четвертая фаза* [зрелости, насыщения] знаменует собой угасание технологической революции, социально-политический раскол (последние товары и отрасли, насыщение рынков и технологическое старение, разочарование вместо постоянства). Первые две фазы образуют *период становления* технологической революции, вторые две – *период ее развертывания* (Перес 2011, 77).

Таблица 2

Фазы развития технологической революции и их названия

Phases of Development / Фазы развития	Their Names / Их названия
4th phase / 4-я фаза	Saturation / Зрелость
3rd phase / 3-я фаза	Synergy (Golden Age) / Синергия
2nd phase / 2-я фаза	Aggression (Gilded Age) / Агрессия
1st phase / 1-я фаза	Investment / Внедрение

Особо следует сказать о специфических особенностях, присущих конкретным экономикам. Место любой экономической системы определяется Перес не столько в пространстве и не столько во времени (и то, и другое одинаково тривиально), сколько, как нам представляется, в пространстве времени (что далеко не тривиально). Перес наблюдает и фиксирует различные лица капитализма от уродливого (со ссылками на Диккенса) до добродушного; их проявления зависят от стран и периода их развития. Для сравнения: Буайе и другие представители французской теории регуляции также говорят о неоднородности, употребляя для передачи различий в институциональном, социально-экономическом, политическом и прочем устройстве национальных государств, приводящих в итоге к появлению разновидностей современных экономик; характерно, что слово «капитализм» они употребляют во множественном числе *capitalisms* (см., напр.: *Boyer 2005*). Но у Перес это различие не только (имея в виду пространственное измерение) временное, темпоральное, в то время как у Робера Буайе преимущественно пространственное, страновое.

Отмеченные выше особенности парадигмы Перес могут быть охарактеризованы как имеющие значение, притом со знаком «плюс». Что касается «минусов» парадигмы, то они суть обратная сторона ее достоинств. Так, Перес говорит о капиталистической системе, включая в нее как свободные рынки (рыночную экономику), так и централизованную систему (плановое хозяйство), т.е. собственно капитализм и социализм (советского типа) для нее выступают системами, одинаково пригодными для приложения к ним идей парадигмы технико-экономического развития. Конечно, с этим можно поспорить, но ведь можно и закрыть на эту небрежность языка (если, конечно, специально на этом не заикнуться) глаза, понимая, что капитализм и социализм лишены в ее трактовке развития непримиримо идеологической окраски. Кстати, такое размывание привычных понятий свойственно не только Перес, и зачастую оно объяснимо и оправданно (ситуацию вольного или невольного авторского оппортунизма мы опускаем).

Так, например, Энтони Гидденс проводит не совсем обычное различие между капитализмом и индустриализмом; под первым понимается «система производства товаров, сосредоточенная вокруг отношения между частным владением капиталом и лишенным собственности наемным трудом», а то время как основной характеристикой второго понятия выступает «использование неодоушевленных источников физической энергии при производстве изделий, в сочетании с центральной ролью машинного оборудования в процессе производства» (Гидденс 2011, 177–178). Здесь важно то, что капитализм и индустриализм рассматриваются им в качестве двух несводимых друг к другу организационных блока или измерения институтов современного общества. Но если допустить возможность той или иной формы редукционизма, то можно, как это делают многие, трактовать одно измерение как подвид другого. Так и в случае с Перес, которая прикладывает свою парадигму для объяснения технико-экономического развития идеологически различных, но технологически редуцируемых друг к другу институциональных систем капитализму и (вместо индустриализма) социализму.

В эпилоге к русскому изданию своей книги Перес пишет (в связи с чехословацкими событиями 60-х гг., кульминацией которых стал ввод советских танков в Прагу в августе 1968 г.), что лидеры реформаторского движения «понимали, что наступил момент для технологической революции, ознаменованной приходом компьютеров» (Перес 2011, 216). Хотя она и ссылается при этом на (Richta et al. 1966; 1969), тем не менее, следует отметить, что это не так. Реформаторы и не только чехословацкие выступали против навязанного и в корне чуждого им советского типа хозяйствования (ГДР — в 1953 году, Венгрия — в 1956, Чехословакия — в 1968, Польша — в 1980). Институциональные соображения превалировали над технологическими, и движение за реформы совпало с желанием, во всяком случае применительно к чехословацким событиям, строить «социализм с человеческим лицом». Если бы дело было в осознанной лидерами необходимости проведения технологических перемен, то и лозунги были бы иными, да и менее рискованными как для самих реформаторов, так и для завезенного из СССР социалистического способа регулирования экономики. Даже если бы истинной целью реформаторов было стремление к реставрации капитализма, сделать это под технологическими знаменами было бы куда проще и спокойнее, а главное, надежнее с точки зрения достижения поставленной цели. Поэтому мотивы реформаторов нельзя объяснить тем, что будто бы они осознали момент прихода эры компьютеров и прониклись стремлением ответить на вызовы/требования нового технологического уклада. Истинная мотивация заключалась в осознании необходимости, если и не замены, то хотя бы обновления социалистического уклада жизнедеятельности и приведения его в соответствие с собственной системой ценностей и неформальной институциональной структурой. Справедливости ради, однако, следует отметить, что сказанное — теперь уже в соответствии с концепцией самой Перес — вовсе не исключает значимость технологических факторов, которые вполне возможно — пусть для лидеров (и общественности) и неосознанно — могли бы вступить в роли глубинных причин, побудительных моментов, толкающих лидеров страны (и особенно Дубчека) к реформам.

Завершим этот сюжет напоминанием о том, что на протяжении всех четырех десятилетий существования стран народной демократии в Восточной Европе выступления против социалистической системы (во всяком случае, в восприятии руководителей СССР) — в той или иной форме — были регулярными. И все эти выступления пришлось на момент, хоть и растянутый во времени, переклеста волн — наслаения периода развертывания Четвертой волны (после Второй мировой войны до 1970 г.) на период становления Пятой (с 1971 по 1987 г.).

Еще один сюжет, который, если и не оправдывает небрежность языка, то, во всяком случае, проливает свет на специфичность его употребления — это то, что может быть названо «указующим и обозначающим перстом Карлоты Перес». Языковые средства изложения семантики технико-экономической парадигмы позволяют тем, кому она пытается донести свое послание, незамутненным взглядом младенца, не обремененного грузом обветшалых понятий и слов-химер, посмотреть на суть происходящих в экономике и обществе изменений. Указывая на них, образно говоря, своим перстом, Перес старается обозначить и тем самым сделать возможным уяснение смысла вещей и явлений. Почему мы прибегаем к такому, казалось бы, странному, образу и где его истоки? В первых строках знаменитого романа Габриеля Гарсия Маркеса «Сто лет одиночества» встречается удивительная по своей семиотической глубине и поверхностной простоте изложения фраза: «Мир был еще таким новым, что многие вещи не имели названия, и на них приходилось показывать пальцем». В оригинале фраза звучит намного точнее (с точки зрения интересующего нас предмета исследования): «El mundo era tan reciente, que muchas cosas carecian de nombre, y para mencionarlás habia que senalarlas con el dedo».

Два выделенных нами курсивом глагола являются в семиотическом плане ключевыми (почему-то в русском переводе они выпали) — *mencionar* и *senalar* (их английские эквиваленты соответственно: *to mention* и *to signify*). Чтобы упомянуть что-то (*to mention*), надо это что-то сначала обозначить, выразить (*to signify*). Перес пытается это сделать своим пальцем (перстом), но чтобы до читателя дошло то, что им указывается, ей приходится прибегать к словам, которые у Перес в данном контексте служат вспомогательным средством для конструирования понятий, и именно так и следует, по нашему убеждению, читать Перес. Но автор технико-экономической парадигмы понимает и всю иллюзорность (метафоричность) словесного описания понятий (концептов), на что указывает в эпиграфе к ее книге цитата из Ницше (1873/1912): «Каждое понятие возникает из приравнивания того, что нельзя уравнивать. Нет листа, который в точности повторяет другой, а понятие «лист» формируется благодаря произвольному отвлечению от индивидуальных различий. Так рождается идея о том, что в природе помимо листьев должен быть «лист» — некая исходная форма, первообраз...» (см. *Перес* 2011, 16).

Обозначенная Ницше фундаментальная проблема, присущая понятию как таковому и коренящаяся в невозможности уравнивания [референта (ср. «листа»), порождающего посредством символа понятие, и референта (ср. «листа»), к которому можно приложить], на практике усугубляется скорее идеологической, чем философской проблемой деструкции (порчи) языка (*Ерзнкян* 2005). «В результате социалистической агитации последних ста лет, — пишет Хайек, — смысл многих политических терминов и стоящих за ними идеалов так изменился, что трудно стало без колебаний пользоваться такими понятиями, как свобода, справедливость, демократия или закон, означающими совсем не то, что они означали раньше». Далее, приводя высказывание, приписываемое Конфуцию («Когда слова теряют свой смысл, люди теряют свою свободу»), Хайек замечает: «Не только невежественные пропагандисты, но и авторитетные философы приложили руку к этой порче языка, извращая вполне установившиеся понятия, с тем чтобы соблазнить народ на служение очередной избранной ими благой цели» (*Хайек* 1990, 201).

На наш взгляд, если заменить социалистическую агитацию в высказывании Хайека на неолиберальную, а период в сто лет на последние десятилетия, то получим точную картину происходящих ныне событий, если и не во всем мире, то, по крайней мере, в странах с переходной экономикой, включая Россию. Думается, что такое восприятие свойственно не только нам; достаточно сослаться на Веселина Драшковича, аргументировано раскрывающему подноготную того, как на смену одной теории — марксизму в его вульгаризированном и догматизированном виде «пришла» новая теория — неолиберальная, опять-таки в ее наиболее вульгаризированном и догматизированном виде (*Draskovic* 2005). Впрочем, мы выходим за рамки тематики настоящей статьи, да Перес об этом и не говорит, поскольку это не входит в ее задачу, но что особенно важно, она ясно осознает и пытается донести до читателя существо самой проблемы. Отсюда и ее стремление к ясности языка и апеллирование к здравому смыслу.

4. СТАТИКА ГЕТЕРОГЕННЫХ РЫНКОВ, ИЛИ РЫНОЧНЫЕ АВТОМАТЫ (МАРКОМАТА)

Представим теперь вариант логического развития технико-экономической парадигмы посредством ее комбинации с логической структурой рыночных автоматов Филипа Мировски, который, подобно Перес, но по-своему, пытается уйти от сковывающих воображение и исследовательскую инициативу аксиом ортодоксальной экономической теории (*Ерзнкян* 2011б).

Одним из существенных системных пороков ортодоксии является гиперболизация самого понятия рыночной экономики и собственно рынка. Так, Оливер Уильямсон, вклад которого в новую институциональную экономику общеизвестен, выдвинул в свое время известный, напоминающий библейский, тезис о том, что «сначала были рынки» (*Williamson* 1975, 21). Именно там и в возникших как альтернатива фирмах (а также в гибридных устройствах) и протекает экономическая жизнь (с минимизацией трансакционных издержек в качестве критерия выбора оптимальной формы). Представляется интересным, что Джеффри Ходжсон, оспаривающий этот тезис (для него рынки в реальности включают социальные нормы и обычаи, институционализированные обменные отношения и информационные сети) неявно солидаризуется с Уильямсоном по факту рыночного многообразия. Утверждая, что «рынки это не начало, свободное от институтов» (*Ходжсон* 2008, 12), он употребляет слово «рынки» во множественном числе. Для сравнения: в неоклассических моделях либо фигурирует один-единственный рынок, либо, если даже их много, де-факто все они сводятся по существу к одному большому рынку.

Такая трактовка, облегчающая построение равновесных моделей, является в то же время грубым искажением действительности, обусловленными имманентными неоклассической аксиоматике пороками, включая неразличимость рынков.

Итак, рынки, как их трактует Миrowsки, представляют собой своеобразные вычислительные устройства, способные автоматически или алгоритмически назначать цену и сводить покупателей с продавцами. Для обозначения рыночных автоматов он вводит понятие-неологизм *markomata*, полученное сцеплением слов *market* и *automata*. Это понятие необходимо ему для концентрирования внимания на характеристиках рынков: акцент делается не на поведении экономических агентов и их когнитивных способностях, а на рыночных механизмах и особенностях их вычислительных функций. Различные рынки могут быть упорядочены, для чего Миrowsки проводит аналогию между рынками и автоматами (и формальными грамматиками). Обоснованием для этого служит то, что с формальной точки зрения грамматику можно рассматривать как алгоритм, который можно отождествить с машиной Тьюринга (комбинаторной системой). Налагая на грамматику дополнительные условия можно получить иерархию классов грамматик, последовательно вложенных друг в друга. При этом различным классам грамматик соответствуют разные классы автоматов (*Mirowski 2007*).

Обратим внимание на ряд нюансов, отличающих понимание развития Перес от нашей трактовки:

- 1) Перес раскрывает «внутренний мир» технологической революции в то время как мы говорим о том, каким представляется технологическая революция в глазах «внешнего наблюдателя», следящего за изменениями в технологической матрице (матрице технологических коэффициентов модели Леонтьева «затраты – выпуск») и на этой основе делающего свои выводы о технологической революции.
- 2) Перес говорит об отраслях, дополняя их инфраструктурой. В нашем понимании изменения в отраслях порождают флуктуации технологических коэффициентов [в таблице Леонтьева]. Бифуркация же становится возможным при подключении к отраслевым изменениям также и таковых в инфраструктуре.
- 3) У Перес бифуркация начинается с технологической революции в то время как бифуркация, используемая в нашей концепции, скорее соответствует переломному, по Перес, моменту.
- 4) У Перес процессы становления и развертывания технологической революции равносильны с позиций происходящих в технико-экономической системе изменений рекомпозиции системы, но у нее системные сдвиги соответствуют рождению нового технологического уклада, а у нас появлению нового слоя в матрице технологических коэффициентов Леонтьева (последняя в нашей концепции трехмерна).

5. ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ: ПОПЫТКА СИНТЕЗА

Отметим также ассоциативную особенность технико-экономической парадигмы, которую можно назвать «Перес и 5 «М». Пять созвучных фамилий приходят в голову в связи с фамилией Перес.

Первая, не по значению, фигурирующая уже в эпиграфе к книге Перес, это *Мински* (*Hutman Minsky*). Автор гипотезы финансовой нестабильности (*Minsky 1982*) в приложении ее к нестабильной экономике (*Minsky 1986*) совершенно справедливо отмечает несостоятельность теории, которая отрицает «возможность происходящего», трактуя «неблагоприятные события как результат деятельности внешних сил (таких как нефтяной кризис), но отнюдь не как проявление характеристик», присущих экономической системе. Эндогенная трактовка развития, объясняемая логикой технико-экономической парадигмы, наделяет теорию Перес предсказательной силой, являющуюся альтернативой теории, которая «может удовлетворить желание политиков найти виновного или козла отпущения, но не способна предложить путей решения проблемы» (цит. по *Перес 2011*, 16).

Вторая фамилия *Миrowsки* (*Philip Mirowski*) вспоминается в связи с возможностью расширенного толкования технико-экономической парадигмы за счет инкорпорирования в нее идеи рыночных автоматов (*markomata*), суть которых состоит в том, что индивидуальные рыночные форматы могут быть рассмотрены в качестве сети абстрактных алгоритмов, т.е. автоматов (*Mirowski 2007, 2010*). Уподобление на модельном, а не метафорическом, уровне

гетерогенных (что принципиально важно для адекватного, неортодоксального представления экономики) рынков автоматам позволяет лучше уяснить, в частности, наблюдающийся временами латентный, временами явный в экономической системе хаос, обусловленный не столько финансиализацией экономики, сколько стремлением к ее регулированию, приводящим к росту энтропии и дезорганизации системы. Почему так происходит? Вот одно из объяснений: многие из современных финансовых нововведений обязаны своим появлением экономфизикам и математикам, внедряющим свои изощренные модели с их автоматизированными ценовыми схемами и запрограммированными торговыми механизмами в практику банков и хедж-фондов (Mirowski 2010). Подобную мысль можно встретить и у других авторов. Так, по мнению Тони Лоусона, основателя критического реализма в экономике (к слову сказать, математика по базовому образованию), негативный вклад в возникновение кризиса внесли разработанные экономистами-теоретиками нерелевантные математические модели, взятые на вооружение «инвестиционными банкирами и иными спекулянтами и, что, возможно, хуже всего, рейтинговыми агентствами» (Lawson 2009, 117-118).

В результате происходит либо возрастание хаоса вследствие регулирования, либо при отсутствии такого механизма самовозрастание хаоса, обусловленного связанностью различных финансовых институтов и рынков. Итогом всего этого является вполне предсказуемый финансовый кризис, что и связывает это объяснение с таковым, вытекающим из логики Перес. В данном контексте ростом энтропии [статическая] система обязана финансовым «инновациям», которые [в динамике] вкупе с финансовым сопровождением технологических инноваций способны привести к двойному эффекту двойной энтропии (в нашей терминологии), или «двойному пузырю» (Perez 2009).

Третья фамилия Германа Минковского возникла в связи с упомянутой ранее пространственно-временной интерпретацией технико-экономического развития, и вызвала у нас ассоциацию пусть и метафорическую, но емкую, как нам представляется, и символичную, с четырехмерным пространством-временем Минковского.

Четвертая фамилия Маевский. Свойственные каждой технологической революции общепринятые деловые практики с их макроэкономическими проявлениями на уровне взаимосвязанных отраслей перекликаются в известной (какой, предстоит определить) степени с идеей конкурирующих между собой в процессе эволюционного развития макрогенераций Владимира Ивановича Маевского, развиваемой им в рамках теории эволюционной макроэкономики (Маевский 1997). Хотя правила и механизмы «естественного отбора», согласно которым менее эффективные производства вытесняются их более эффективными собратьями, напрямую не согласуются с логикой технико-экономической парадигмы Перес (но и не противоречат ей), новое прочтение обеих теорий под углом зрения их взаимного обогащения может, как подсказывает наша интуиция, принести свои плоды.

И, наконец, *пятая* в этом ряду фамилия Владимира Маяковского навеяна самой Перес в связи с ее отсылками с целью передачи зримым образом специфики различных фаз развития правда, не к Маяковскому, но к Диккенсу и иным писателям, наиболее ярко отразившим в своих произведениях те или иные лики, соответственно фазам развития, капитализма. К традиционному объяснению различия между ранним Маяковским предвестником и певцом революции, и поздним констатирующим окаменелость [не капитализма, правда, а социализма] тридцатых годов, хотелось бы добавить: а может Перес права (без привязки, разумеется, к Маяковскому), и в смене эпох и их восприятия поэтом имеется еще и технологическая подоплека?

Синтез рассмотренных выше трактовок развития гетерогенной социально-экономической системы (см. табл. 3) предполагает не только объединение релевантных элементов, но и дополнение к системе понятий таких элементов, которые отсутствовали в подлежащих синтезу парадигмах развития.

Во-первых, следует провести четкую грань между финансовой составляющей развития, имеющей волновую природу, от таковой, которая не объясняется наличием Л-волн. Речь идет о роли финансов в финансиализации экономики как феномене последних десятилетий и роли финансов в формировании «пузыря» как пускового механизма, способного привести к кризису. Говоря о финансовых пузырях и подчеркивая ее волновую (имеются в виду волны Кондратьева, или К-волны) природу, экономисты неортодоксального толка (ортодоксы волнами не оперируют) нередко упускают из виду тот факт, что рост финансового сектора обусловлен не только волновой природой экономического развития, особенно в периоды позолоченного и золотого веков.

Таблица 3

ИЕРАРХИЯ РЫНОЧНЫХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ АВТОМАТОВ

Автоматы (Automata)	Иерархия Хомского (Chomsky hierarchy): Распознающие языки (Recognizable languages)	Память (Memory)	Рыночные автоматы (Markomata): Иерархия Мировского (Mirowski hierarchy) Рынки (Markets)	Технологические автоматы (Technomata): Технология (Technology) Сопряжение (Coherence)	Иерархия Ерзнкяна: (Yerznkyan hierarchy): Технологическое развитие (Technological development)
1	2	3	4	5	6
Конечные (Finite)	Тип (Type) 3: Регулярные (Regular)	Нет (None)	Тип (Type) 3: Рынки с объявленной ценой (Posted-price markets)	Морально устаревшая (Morally growing old) Институционализация технологического уклада (Technological society institutionalization)	Тип (Type) 3: Ex post от флуктуационного к нулевому (Ex post fluctuation-up-to-zero)
С магазинной памятью (Pushdown)	Тип (Type) 2: Контекстно-свободные (Context-free)	Магазинная память (Pushdown stack)	Тип (Type) 2: Закрытые торги (Sealed bid)	Традиционная/обычная (Traditional /usual) Сопряженные производства (Coherent productions)	Тип (Type) 2: Бифуркационное (Bifurcation)
Линейно ограниченные (Linear bounded)	Тип (Type) 1: Контекстно-зависимые (Context-sensitive)	Конечная лента (Finite tape)	Тип (Type) 1: Двойной аукцион (Double auction)	Прогрессивная (Enabling) Передача технологии (Transfer of technology)	Тип (Type) 1: Ex ante от флуктуационного к бифуркационному (Ex ante fluctuation-up-to-bifurcation)
Машина Тьюринга (Turing Machine)	Тип (Type) 0: Рекурсивно перечислимые (Recursively enumerable)	Бесконечная лента (Infinite tape)	Тип (Type) 0: Нет (None)	Уникальная (Unique) Нет (None)	Тип (Type) 0: От нулевого к флуктуационному (Zero-up-to-fluctuation)

Источник: автор, на основе (Mirowski 2010) (колонки 14), (Ерзнкян 2011б) (колонки 5–6)

В современном [по преимуществу, западном] мире в отличие от, скажем, мира столетней давности финансовая сфера является доминантой транзакционного сектора (Wallis and North 1986), динамика которого, во-первых, является индикатором происходящих в экономике и обществе институциональных изменений, а во-вторых детерминантом динамики развития национальных государств и мировой социально-экономической системы в целом (Ерзнкян и Ерзнкян 2009). При этом, важно отметить, что лет 140 тому назад доля транзакционного сектора в экономике США составляла, по подсчетам Уоллиса и Норты, примерно четверть ВВП (с торговлей в качестве ведущего элемента сектора), лет 40 назад она перевалила за половину, а затем к моменту кризиса составила почти три четверти объема ВВП (с финансами в роли локомотива транзакционного сектора). Похожая картина с различными вариациями, объяснимыми спецификой национальных экономик, наблюдается и в других странах с той лишь разницей, что в России и иных транзитивных, а также многих развивающихся странах первую скрипку в транзакционном секторе играет и в этом отношении это напоминает США 140-летней давности торговля. Несмотря на такое расхождение между развитыми и переходными (развивающимися) странами финансиализация в целом проявляется практически во всех экономиках правда, в различной степени, но с одной и той же тенденцией к абсолютному (но не везде к относительному) росту финансовой сферы. Как же соотносится финансиализация экономики с волнообразным протеканием технико-экономического развития? Готового ответа у нас нет; в то же время ясно одно: объяснить 140-летний рост финансовой составляющей транзакционного сектора отсылкой [только] к К-волнам (с чем нам приходилось лично сталкиваться), период которых вдвое меньше отмеченного, принципиально ошибочно. Отсюда, для верного представления истинной картины финансиализации, происходящей на протяжении периода, равном двум

волнам Кондратьева, следует отделить растущий тренд вековой, нециклической (выходящей за рамки парадигмы К-волн и соответственно интересующей нас технико-экономической парадигмы) природы от роста финансовых пузырей, обусловленных волновым (в смысле Кондратьева и Перес) характером технико-экономического развития.

Во-вторых, чтобы показать не просто различие рынков, но и то, что они различны также в технологическом смысле, т.е. различаются по их принадлежности к тем или иным технологическим укладам, нами вводится похожее понятие технологических автоматов с соответствующим ему неологизмом *technomata*, образованным из сцепления слов *technologica* и *automata*. Техника словообразования, заимствованная у Мировски, позволяет намекнуть на связь, возможно, опосредованную, вышеотмеченных рыночных автоматов с предлагаемыми в качестве новшества *технологическими автоматами* (Ерзнкян 2011б).

Для понимания как рыночных, так и технологических автоматов существенное значение имеет мысль Хаймана Мински, согласно которой цены не должны трактоваться так, словно их единственной функцией является распределение ресурсов и дохода. Помимо этого цены должны также соотноситься с потребностями денежных потоков в придании законности, легальности капитальным активам, финансовым структурам и деловому стилю в экономике (Minsky 1986, 142). Нечто подобное отмечает и Мировски, и с этим в целом солидарны и мы в попытке перевода пространственной разнородности рынков во временную разнородность технологических укладов (Mirowski 2010).

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Признание онтологического факта наличия гетерогенной среды, в которой разворачиваются социальные процессы различной природы и направленности, позволяет подойти к особенностям развития экономики вообще, и российской в частности, с отличных от ортодоксии мировоззренческих гносеологических позиций. Такая неоднородность может иметь различные представления; так, любое человеческое общество в той или иной степени стратифицировано, и игнорирование этого обстоятельство в модельных построениях может привести в определенных условиях к существенному искажению действительности. Интересное развитие эти страты получают в концепции социальных кластеров академика В.Л. Макарова (Макаров 2010), с развитием которой он связывает надежды на достойный российский ответ всякого рода угрозам экономике и социуму. Гетерогенный характер среды может проявляться и в языковом разнообразии экономических агентов (Вебер, Габжеевич, Гинзбург, Саватеев и Филатов 2009) и множеством иных способов. В настоящей статье, однако, акцент был сделан на различиях, присущих взаимообусловленному характеру технологических и институциональных факторов (при понимании важности всех факторов системного развития), лежащих в основе системной парадигмы развития *per se* и в особенности технико-экономической парадигмы Карлоты Перес.

По своему образу мышления и стилю изложения научные пристрастия Перес, истоки которых восходят, в частности, к трудам Н. Кондратьева и Й. Шумпетера, находятся в русле неортодоксальных воззрений на экономику, ее статику и динамику, включая технологическое развитие. Общее, что роднит представителей этих воззрений, которых можно отнести к *другому канону* современной экономической мысли, это неприятие неоклассической аксиоматики и стремление избежать присущих ей системных пороков. С позиций эндогенного объяснения закономерностей технико-экономического развития «корень зла» ортодоксии (мейнстрима, неоклассики) состоит в том, что относящиеся к ней теоретические построения «отвлекаются от чрезвычайно важных, имеющих принципиальное значение *внутренних* механизмов экономического развития, а потому просто не в состоянии выявить те закономерности, которые присущи данному механизму» (Маевский 2002, 33).

Притягательность технико-экономической парадигмы Карлоты Перес во многом объясняется гармоничным сочетанием в рамках одной, но последовательно и целеустремленно развиваемой ею концепции идей из сосуществующих миров технологий и институтов. Наличие сопричастных экономическому развитию технологических и институциональных факторов факт общеизвестный, и их соприкосновение, совмещение или пересечение лежит на поверхности, на что указывали многие авторы, но именно Перес органично соединила в своей концепции эти факторы и придала пониманию их единства недостающую глубину.

Важность институциональных факторов обусловлена тем, что они присутствуют на всех фазах технологического развития, но в разных формах. Если в фазе вызревания уникальной технологии и дальнейшего ее внедрения первостепенную роль играют неформальные нормы,

то в последующих фазах развитие осуществляется на основе преимущественно формальных правил. Причина заключается в том, что с появлением сопровождающих технологическую диффузию трансакций, которые связаны с понятием передачи прав собственности, правовые вопросы как важнейшая составная часть формальных институтов начинают играть первостепенную роль.

Особую значимость для адекватного истолкования предложенной Перес технико-экономической парадигмы имеет специфика ее терминологической системы как в отношении формального, так и содержательного ее представления.

В завершение подчеркнем важность технико-экономической парадигмы Перес для практики, которая заключается в ее предсказательной силе не в плане прогнозирования точных датировок наступления кризисных проявлений, а в возможности упреждающего реагирования на появление двойных пузырей и выработки в людях иммунитета от эйфории периодов процветания с неистребимой верой в их нескончаемость.

ЛИТЕРАТУРА

- Акофф Р.Л. (1972). Планирование в больших экономических системах. М.: Сов. радио.
- Бахтизин А.Р. (2008). Агент-ориентированные модели экономики. М.: Экономика.
- Вебер Ш., Габжевич Дж., Гинзбург В., Саватеев А.А. и Филатов А.Ю. (2009). Языковое разнообразие и его влияние на экономические и политические решения // *Журнал Новой экономической ассоциации*. № 3–4. 28–53.
- Гидденс Э. (2011). Последствия современности. М.: Праксис.
- Гросс М. и Лантен А. (1971). Теория формальных грамматик. М.: Мир.
- Ерзнкян Б.А. (1989). Тензорное представление программной экономики на основе расслоения модели межотраслевого баланса // Ускорение НТП и интенсификация общественного производства / Научные труды НИИЭП при Госплане АрмССР. Ер.: НИИЭП.
- Ерзнкян Б.А. (2000). Формирование и развитие корпоративных структур в российской экономике (подход на основе трансакционной концепции). Автореферат дис... докт. экон. наук. М.: ЦЭМИ РАН.
- Ерзнкян Б.А. (2004). Шумпетер, мэйнстрим и эволюционная теория экономического развития // *Экономическая наука современной России*. № 4.
- Ерзнкян Б.А. (2005). Деструкция языка как индикатор обновления: семиотика институционального развития и человеческого поведения. / Теория и практика институциональных преобразований в России. Сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 4. М.: ЦЭМИ РАН. 20–38.
- Ерзнкян Б.А. (2011а). Логика технологического развития: комбинируя технико-экономическую парадигму и идею рыночных автоматов / Системное моделирование социально-экономических процессов: труды 34-й Международной научной школы-семинара. Воронеж: ИПЦ Воронежского государственного университета. Ч. 1. 164–167.
- Ерзнкян Б.А. (2011б). Системные изъяны ортодоксального подхода к экономике и научно-техническому прогрессу // *Вестник университета (ГУУ)*. № 3. 46–52.
- Ерзнкян Б.А. (2011в). Технологический процесс и экономическое развитие: *marko*— и *technomata* как альтернативы ортодоксии / Теория и практика институциональных преобразований в России / Сб. научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. М.: ЦЭМИ РАН. 6–16.
- Ерзнкян Б.А. и Ерзнкян М.Б. (2009). Уроки кризиса: не пора ли задуматься о развитии? // *Вестник университета (ГУУ)*. № 2. 41–53.
- Клейнер Г. (2005) Системно-интеграционная теория предприятия // *Montenegrin Journal of Economics*. Vol. 1. No. 2. 21–40.
- Львов Д.С. (2002) Экономика развития. М.: Экзамен.
- Львов Д.С. и Глазьев С.Ю. (1987). Теоретические и прикладные аспекты управления научно-техническим прогрессом // *Экономика и математические методы*. Т. 23. Вып. 5. 793–804.
- Маевский В. (1997). Введение в эволюционную макроэкономику. М.: Япония сегодня.
- Маевский В.И. (2002). Высокотехнологический комплекс и модернизация российской экономики // *Вестник университета (ГУУ)*. Серия «Институциональная экономика». № 1.
- Макаров В.Л. (2010) Социальный кластеризм. Российский вызов. М.: Бизнес Атлас.

Ницше Ф. (1873). Об истине и лжи во внеэтическом смысле. / *Ницше Ф.* (1912). Полн. собр. соч. Т. 1. М.: Московское книгоиздательство.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала».

Нуреев Р.М. (2010). Введение в институциональную регионалистику // *Журнал институциональных исследований*. Т. 2. № 2. 4–6.

Перес К. (2011). Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. М.: Изд-во «Дело» АНХ.

Прогнозирование перспектив технологической модернизации экономики России: Коллективная монография / А.Г. Гранберг и др. Отв. ред. В.В. Ивантер, Н.И. Комков. М.: МАКС Пресс, 2010.

Райнерт Э.С. (2011). Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: Изд. дом. ГУ–ВШЭ.

Румянцева Е.Е. (2010). Новая экономическая энциклопедия. 3-е изд. М.: ИНФРА-М.

Сахал Д. (1985) Технический прогресс: концепции, модели, оценки. М.: Финансы и статистика.

Сушко Е.Д. (2011). Поведение людей и трудовой потенциал в имитационной модели региона // *Вестник университета (ГУУ)*. № 3. 183–186.

Сушко Е.Д. (2012). Мультиагентная модель региона: концепция, конструкция и реализация / Препринт # WP/2012/292. М.: ЦЭМИ РАН.

Хайек Ф.А. (1990). Общество свободных. London: Overseas Publications Interchange Ltd.

Ходжсон Дж. (2008). Эволюционная и институциональная экономика как новый мейнстрим? // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Т. 6. № 2.

Шеннон К. (1963) Математическая теория связи. / *Шеннон К.* (1963). Работы по теории информации и кибернетике. М.: Изд. иностр. лит. 243–332.

Шумпетер Й. (1982). Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М: Прогресс.

Boyer, R. (2005). Coherence, Diversity, and the Evolution of Capitalisms – The Institutional Complementarity Hypothesis // *Evolutionary and Institutional Economics Review*. No. 2(1). 43–80.

De Luca, A. and Termini, S.A. (1972). Definition of a Nonprobabilistic Entropy in the Setting of Fuzzy Sets Theory // *Information and Control*. Vol. 20. No. 4. 301–312.

Draskovic, V. (2005). Individualizam i instituti // *Montenegrin Journal of Economics*. Vol. 1. No. 2. 57–70.

Kleiner, G.B. (2009). *A New Theory of Economic Systems and Its Application to Economic Policy Studies* / RRC Working Paper Series. No. 13. March. Tokyo: The Institute of Economic Research, Hitotsubashi University.

Krippner, G.R. (2005). The Financialization of the American Economy // *Socio-Economic Review*. Vol. 3. No. 2. 173–208.

Lawson, T. (2009). Cambridge Social Ontology: An Interview with Tony Lawson // *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*. Vol. 2. Issue 1. Summer. 100–122.

Minsky, H. (1982). The Financial Instability Hypothesis: Capitalist Processes and the Behavior of the Economy. In Kindleberger and Laffargue (eds.). 13–39.

Minsky, H. (1986). Stabilizing an Unstable Economy. New Haven and London: Yale University Press.

Mirowski, P. (2007). Markets Come to Bits: Markomata and the Future of Computational Evolutionary Economics // *Journal of Economic Behavior and Organization*. Vol. 63. Issue 2. 209–242.

Mirowski, P. (2010). Inherent Vice: Minsky, Markomata, and the Tendency of Markets to Undermine themselves // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 6. Issue 4. 415–443.

Perez, C. (2009). The Double Bubble at the Turn of the Century: Technological Roots and Structural Implications // *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 33. No. 4. 779–805.

Richta, R. et al. (1966, 1969). Civilization at the Crossroads. New York: International Arts and Sciences Press.

Wallis, J.J. and North, D.C. (1986). Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970. In: Long-term factors in American economic growth, ed. by Engerman L. Stanley and Robert E. Gallman. Chicago: The University of Chicago Press. 95–148.

Williamson, O.E. (1975). Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization. New York: Free Press.

Zadeh, L.A. (1965). Fuzzy Sets // *Information and Control*. Vol. 8. 338–353.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ, ТРАЕКТОРИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

СУХАРЕВ ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,

Институт экономики РАН,

Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова,

e-mail: o_sukharev@list.ru

В статье рассматривается проблема институционального планирования и определения траекторий институционального развития. Автор выделяет режимы институционального развития, которые могут определить траекторию развития, дает характеристику этим режимам по вводимым параметрам, оценивает специфику изменения транзакционных издержек для каждого режима и проводит анализ влияния открытых в рамках новой институциональной экономики эффектов и принципов на характер институциональных изменений. Развивается идея о дисфункциональности институтов.

Ключевые слова: *институт; институциональное планирование; траектория; транзакционные издержки; институциональные эффекты и принципы.*

In the paper the problem of institutional planning and institutional development trajectories is discussed. The author distinguishes modes of institutional development, which can determine the development trajectory, gives a description of these modes on input parameters, assess the specific changes in transaction costs for each mode, and analyzes the impact of open within a new institutional economics and principles of the effects on the nature of institutional change. In the paper the idea of a dysfunction of institutions is developed.

Keywords: *institutions; institutional planning; trajectory; transaction costs; institutional effects and the guidelines.*

Коды классификатора JEL: *B15, D02, E02, E11, P11.*

1. ПРОБЛЕМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ИЗМЕНЯЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКЕ

В части планирования институтов, управляемого замещения одних институтов другими и выбора преобладающего режима институциональной динамики («зависимости от прошлого», «независимости от прошлого» или частичной зависимости с прошлым) в экономической науке и, конкретнее, в институциональной теории сделано мало (Клейнер 2004, 6, 7–13). Большинство макроэкономических моделей исходят из минимального влияния институтов на экономическую динамику и принятие решений. Особенно они не учитывают стилистику институциональных изменений, как внутренней природы, так и внешней (трансплантация и заимствование институтов). Адаптация агентов к новым правилам либо изменение содержания старых норм, которые по этой причине проходят обновление или коррекцию, в частности, время такой адаптации, определяющее качественный уровень следования или обструкции данной нормы или совокупности норм, как правило, не учитываются современной макроэкономической наукой. Частота институциональных изменений и политических решений, провоцирующих подобные изменения, в современной экономике, по крайней мере, в наиболее развитых странах, значительно обгоняет возможности агентов осуществлять действия и выполнять поставленные задачи, доводить решения до результата. Поэтому вводя какой-то институт, проектируя его или заимствуя, необходимо учитывать реакции агентов и других институтов, которые призваны

взаимодействовать с вновь вводимым институтом. Сложность исследования данного процесса состоит в том, что даже при введении одного института, его взаимодействия с множеством иных институтов трудно предвидеть. Анализ должен носить сугубо конкретный характер, а эффективность института будет определяться тем, насколько агенты будут заинтересованы следовать ему, исполнять это правило, какие издержки при этом возникнут — транзакционные или производственные. Институты, помимо того, что могут порождать дополнительные транзакционные издержки (Коуз 1993; 2000; Нестеренко 1997; Норт 1997а; 1997б), а могут и приводить к их экономии, действуют и в направлении изменения производственных издержек. Кстати, по этой причине при изменении объема денежной массы в экономике, инфляция изменяется на различную величину, поскольку институциональные структуры и производство в этих странах отличается. В связи с этим единый подход к экономической политике, включая противодействие инфляции, вряд ли будет возможен.

Появление нового института или коррекция старого института, а также заимствование перераспределяют структуры времени агентов, которых призваны понуждать выполнять это правило. Если структура времени в результате такого институционального изменения претерпевает глубокое изменение, что сдвигает и мотивации агента, смещает его предпочтения, то результат воздействия данного изменения определится совокупной реакцией агентов.

В своих работах я ввел несколько критериев, на которых должно строиться институциональное планирование¹. К ним относятся: установка цели, определение области приложения усилий, функциональное разнообразие, издержки действия институтов и агентов, которые возникают при введении новых институтов, время функционирования института и время до его изменения, замещения, упразднения или коррекции, устойчивость к внешним изменениям и устойчивость к самопроизвольным мутациям, а также монетарное обеспечение функционирования вводимого института. Причем последний принцип — это не то же самое, что затраты на функционирование института, а скорее расширение денежного обеспечения, которое возникает или не возникает при введении данного института, или потребная величина денежного обеспечения в единицу времени, необходимая для наиболее эффективного функционирования института, исполнения им необходимых функций (Сухарев 2007; 2009; 2011; 2012).

Но что считать эффективным функционированием? Низкие издержки при следовании данному институту? А если издержки невысоки, монетарное обеспечение достаточное, а агенты не выполняют это правило, игнорируют его, то в таком случае институт как будто не виден в институциональном поле экономической системы. Бессмысленно тогда и говорить о его эффективности. Если издержки функционирования института невысоки, а наличие этого института резко увеличивает затраты агентов, что и является причиной отказа от исполнения этого правила в должном проектируемом варианте, возникает дисфункция института, являющаяся характеристикой его неэффективности, часто имманентной неэффективности.

Вместе с тем, нужно заметить, что важным моментом является определение исходного институционального качества системы, степени ее дисфункциональности² по базовым институтам (правилам), а также уточнение потребности в каких-то изменениях, институтах, включая и возможность заимствования институтов, перенесения их из иной социально-экономической среды. Иными словами, институциональное планирование — это алгоритм, обоснованная последовательность управления институтами, их введения, создания режима адаптации к новым правилам, замещения, заимствования и т.д. Оно является и должно быть неотъемлемой частью и главным стержнем государственного планирования, но может осуществляться на уровне правительства страны, законодательных органов, на уровне региональной власти и даже на уровне фирмы и отдельного домохозяйства, которые выстраивают правила своего функционирования

¹ Под институциональным планированием понимаем совокупность действий по формированию институтов, введению их в пространство хозяйственной системы, изменению, коррекции, заимствованию институтов (планирование изменения законодательства, новых правовых норм, организационных форм и их изменения). Институциональное проектирование в общем смысле трактуется как метод создания институтов, часто в терминологическом ключе эти понятия практически совпадают.

² Авторская концепция дисфункции экономической систем (институтов) предложена в 1998–1999 г. (первые публикации) и оформлена в виде книги «Теория экономической дисфункции» (2001), где вводится необходимый инструментарий описания дисфункции. Под дисфункцией понимается расстройство функций, и/или их потеря, в основном качественного характера, неверное исполнение функций. В российской институциональной литературе (см. работы В.М. Полтеровича) это понятие рассматривалось в аспекте трансплантации институтов (возникает их дисфункция), причем эти работы относятся также к 1998–1999 гг. В этом состоит коренное отличие данных представлений и двух подходов. В первом случае именно возникающая дисфункция является причиной эффекта блокировки, во втором — наоборот, эффект блокировки как будто порождает дисфункцию.

и принятия повседневных экономических решений. Разумеется, на каждом этом уровне институциональное планирование имеет свою специфику и значимость. Принимаемые парламентом законы имеют более высокий приоритет и силу по сравнению с законодательством в конкретном регионе. Однако по силе принуждения или исполнения закона, региональный правовой акт может иметь явное преимущество, то есть федеральный закон может не исполняться, а региональный — наоборот. Может присутствовать и другой сценарий, обратный. Но подводя итог, стоит говорить о том, что институты имеют различную силу, назначение, по-разному регулируют одни и те же процессы в экономике, так что суммарный эффект из воздействия бывает трудно оценить. К тому же, когда говорят о разных режимах развития институтов, то употребляют термины зависимости, независимости от прошлого и частичной связи с прошлым. Имеется в виду, что новые институты проявляют три указанных режима связи со старыми институтами. На самом деле, установить наличие того или иного режима возможно только по отдельно рассматриваемому институту, но если учитывать взаимодействие всех институтов друг с другом, а в обществе существует единое институциональное пространство то или иной степени организации, то говорить о независимости от прошлого довольно неправдоподобно даже в условиях революционных изменений. А режим зависимости от прошлого и частичной зависимости есть тривиальное выражение того, что наблюдается в жизни. Появление новой технологии и техники представляет собой, с одной стороны, некое революционное изменение, поскольку если масштаб такого изменения значительный, то наблюдается смена способа производства, существенное повышение производительности и расширение технологических возможностей. С другой стороны, новая техника и технологии порождают новые правила, алгоритмы действий, в том числе связанных с обслуживанием этой техники, но в этих правилах все равно воплощены те или иные алгоритмы обслуживания старых технических аналогов, потому что каким бы ни был технический рывок в развитии вперед, тем не менее поколения техники сменяют друг друга более или менее последовательно, по логике, вытекающей из инженерных наук, физики, химии и других точных научных дисциплин. Поэтому зависимость от прошлого имеется всегда: так происходит наращение знания, и возникает новое знание, как правило, на основе предыдущих накопленных знаний. Даже парадигмальный прорыв осуществляется на основе критики, а значит, и подробного изучения и осмысления прежней парадигмы знаний (Ходжсон 2003; 2006).

Основопологающим вопросом институционального планирования является оценка затрат (Фуруботн и Рихтер 2005; Nelson 2008). Проектирование институтов, в отличие от проектирования технических узлов, устройств, деталей машин и изделий, намного труднее, а в отдельных случаях просто невозможно точно оценить затраты. Причина в том, что заранее неизвестно, как институт будет работать, насколько ему будут следовать агенты, насколько будут выполняться функции, предначертанные этому институту. Оценка же заранее затрат на выполнение конкретной функции в будущем и представляет основную сложность. Если стоимость материала, видов механической и иной обработки, электроэнергии, затрат на труд известна в текущем режиме и может быть оценена на будущий период, то применительно к институтам и к их функциям осуществить аналогичную операцию представляется весьма затруднительным. Функционально-стоимостной анализ может быть использован при оценке таких затрат. Тем не менее, затраты, связанные с функционированием институтов, возникают благодаря взаимодействию различных институтов друг с другом и взаимодействию институтов и агентов. Это обстоятельство и создает названную сложность. Однако экономисты-теоретики незнакомы с таким анализом и, как правило, не умеют его применять. Конечно, с другой стороны, функционально-стоимостной анализ не является панацеей, поскольку не обладает прогнозными возможностями. В связи с этим предугадать, какими будут затраты, становится трудно и даже невозможно. Это является одной из причин того, как непредсказуемо влияют институциональные изменения на развитие экономики. Они могут как улучшить функционирование системы, так и ухудшить его. Следовательно, добавочными критериями институционального планирования выступает необходимость контроля за содержанием институционального изменения (содержательная предметная сторона института, его функциональное наполнение), скорость изменений, включая быстроту введения конкретного института в экономику (возможно поэтапное введение, инкрементального характера), адаптационные возможности агентов, оценка которых также сложна, тем более с проекцией на будущее. Задать вопрос относительно изменения адаптационных свойств агентов — это все равно, что спросить, как изменится психика и психология их поведения. Подобные реакции и изменения зависят от слишком большого числа факторов, включая здоровье

агентов, бремя и эргономику труда, общего времени, в течение которого происходят масштабные изменения, вызывающие усталостные свойства и рассеянность реакции агентов.

Слишком большие требования к институциональному планированию повышают издержки самого процесса планирования, увеличивают его сложность, формируют специальное знание в этой области. Особенностью институционального планирования становится то обстоятельство, что для различных секторов экономики вводимые институты должны обладать своими свойствами. Аналогия может быть приведена с фирмой. Если в рамках одной фирмы или компании какой-то алгоритм или методика управления применимы и дают ощутимые по эффективности результаты, то на другой фирме может наблюдаться совершенно противоположный эффект. Данная методика не будет действовать вообще, а алгоритм управления будет неуместен или не будет реализован. Кроме того, на каждой фирме действуют общие и уникальные правила, свой собственный распорядок работы, процедуры принятия решений и доведения их до желаемого результата. Общие правила обычно стандартны, вытекают из федеральных или региональных законов, регулирующих работу фирм или отношения собственности, налогообложение и т.д. А порядок принятия решений, внутренней организации работы — это дело руководства фирмы и собственника. Поскольку фонды и персонал фирмы нельзя моментально полностью заменить по взмаху волшебной палочки, то любые изменения правил внутри фирмы всегда предполагают режим зависимости от прошлого, так как и фонды и работники составляют основу этой фирмы. Таким образом, стиль принятия ими решений, осуществления конкретных заданий и работы в том или ином виде всегда сохраняются и не могут быть быстро изменены, особенно вне соответствующего переобучения. Мне представляется, что режим независимости от прошлого — это искусственная модель отдельно взятых изменений, по конкретным видам институтам, которая на практике встречается крайне редко. Даже революционные изменения общественной системы, подобные тем, что наблюдались в России в 1917 и в 1991 гг., не предполагали независимости от прошлого, несмотря на силовую и целенаправленную ликвидацию прошлых институтов и полное замещение их новыми институтами.

Инструменты, используемые для этого, конечно, были совершенно специфические и не применявшиеся ранее, поскольку мировая история не знала подобных переходов-революций. Тем не менее, независимым от прошлого такой переход вряд ли назовешь. Иное дело, какова степень такой зависимости. Следует также заметить, что по критерию располагаемых знаний экономическое развитие всегда зависит от прошлого, то есть от накопленных за весь предыдущий период знаний и опыта. Я имею в виду прежде всего науки, технику, инженерное дело. Знания в области социальных наук, разумеется, также обладают свойством накопления и аккумуляции, однако их использование может быть быстро обесценено теми или другими обстоятельствами.

Таким образом, на уровне системы присутствует зависимость от прошлого, только масштаб ее проявления различен. В технике и по отдельным институтам всегда можно привести пример, когда эта зависимость нарушается или становится не такой явной, то есть частичной.

При институциональном планировании, на мой взгляд, важно принимать во внимание, какой режим, какую траекторию институционального развития задают для общественной системы. При этом первостепенное значение имеет ответ на вопрос относительно издержек такой траектории, издержек институциональных коррекций и имитаций (перенесения институтов из иной социокультурной и организационно-экономической среды), адаптационных возможностей агентов, адекватности их реакций. Ниже рассмотрим режимы институционального развития, принципы и эффекты.

2. РЕЖИМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ — ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ПРОШЛОГО (PATH DEPENDENCE)

Когда на фирме на базе имеющихся основных фондов и технологических возможностей изготавливается новый продукт или вводится новый режим правил функционирования или взаимодействия подразделений, сопряженный с прежними правилами или установками директора и вытекающий из них, то это является примером развития, зависимого от прошлого. Тогда можно новое состояние фирмы/системы представить как некое исходное начальное состояние плюс изменение, которое может носить неслучайный характер, будучи итогом своеобразного институционального планирования, либо случайный характер.

Если на уровне страны осуществляется изменение законодательства с учетом действия прежних норм, причем новые нормы логически обоснованно вытекают из имеющихся институтов, то это явная модель зависимого от прошлого развития.

Если агент уходит из семьи, разрушая тем самым сложившуюся экономическую и организационную структуру, и при этом создает новую семью, но не только материально обеспечивает прежнюю, но и заботится об оставленных детях, поддерживает отношения, пусть и в ходе коротких контактов, с прежней женой, то это явная модель зависимого от прошлого развития системы. В том случае, когда агент уходит так, что не знает даже о судьбах своих детей, оставленных им, то этот сценарий, очевидно, является примером независимости от прошлого. Конечно, такие модели реализуются в обществе, просто насколько они преобладают, большой вопрос. По всей видимости, этот вопрос является важным с точки зрения оценки перспектив движения общественной системы, но ответить на него, не прибегая к методам социологического и психологического, а также исторического анализа, довольно трудно.

С точки зрения институционального анализа целесообразно в каждом конкретном случае оценивать траекторию развития, состояние институтов, желательно применяя единообразные критерии оценки для разных стран, фирм, организаций, институциональных систем.

При планировании институтов важно не только обеспечить режим, скажем, независимости от прошлого или частичной зависимости, а учесть время введения института, выход этого института на наивысшую эффективность и необходимость будущей коррекции или замещения института по истечении определенного времени. Такие решения и планы станут возможны, только если удастся оценить предпочтения агентов и изменение их мотивации в связи с введением конкретного института или институциональным замещением. Пока же ситуация в данной сфере деятельности и экономического планирования развивается больше стохастически, чем обдуманно и последовательно.

3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЖИМ — НЕЗАВИСИМОСТЬ ОТ ПРОШЛОГО (PATH INDEPENDENCE)

В условиях рыночной конкуренции, когда фирма закрывает отдельные производства и открывает совершенно самостоятельный участок или цех, создающий продукт, с которым она выходит на рынок, будет означать форму или модель независимого от прошлого развития, поскольку в этом цехе используются совершенно иные фонды и персонал, а продукт не является стереотипным для фирмы.

Если в стране происходит смена довлеющей формы собственности — с общественной на частную (речь идет о превосходстве и преобладании одного института над другим), то можно говорить о коренном изменении содержания экономического развития и смене институциональной формы развития. В данном случае социалистическая форма развития меняется на капиталистическую, предполагающую примат частной собственности на средства производства перед другими видами собственности, включая общественную. Коллективистские институты фронтально начинают замещаться индивидуалистическими институтами, со всеми вытекающими последствиями для мотивации агентов и структуры экономики. Государственный сектор сокращается, а частный возрастает обычно за счет его ресурсов. Вводится в сознание агентов ряд фетишей, якобы имеющих научные основания, а именно миф об эффективности конкуренции. Институты начинают подстраиваться под условия данной мифологизации. Почему же миф? Потому что конкурентная модель существует только в рамках «теории классной доски», не учитывающей наличие институтов и создающей совершенно не правдоподобные конструкции, как-то однородный продукт, большое число продавцов и покупателей. В жизни отсутствует большое число производителей и даже торговцев однородным продуктом. Возникающее продуктивное разнообразие, а также воздействие средств массовой информации ликвидируют принцип независимости потребителя и фактически моделируют спрос, создают его под себя. Следовательно, потребитель становится зависимым от обстоятельств и институтов, а конкурентная модель является фикцией, которую даже трудно себе представить существующей на бумаге, поскольку фирмы обладают неравными фондами (по износу, составу, состоянию, производительности и т.д.), неравным персоналом (по квалификации), неравным интеллектуальным капиталом и т.д. Принцип независимости от прошлого реализуется в рамках конкретных управленческих (политических) решений, которые разрывают связь со старыми институтами, отторгают их по ряду причин и вводят нормы с ними, казалось бы, никак не связанные. На са-

мом деле, даже отсутствие какой бы то ни было связи означает присутствие связи посредством института принятия решения. Ведь разрыв не возникает сам по себе: обычно в данном случае для указанной модели институционального развития траектории независимости от прошлого он проектируется принятием соответствующих решений.

Если агент уходит из семьи, как уже отмечалось, и не поддерживает никакой связи ни с детьми, ни с бывшей женой, то это пример изменения независимого от прошлого. При независимости от прошлого возникают наибольшие издержки отторжения и сопротивления новым правилам, которые никак с прошлыми правилами не связаны. Причиной становится более высокая фрустрация агентов, свертывание ожиданий либо их существенное изменение, иногда резкое снижение адаптационных возможностей и адекватности реакций. При независимых от прошлого институциональных изменениях в первую очередь нарушается режим адаптации и подрывается адекватность реагирования, вернее, она просто не проявляется, потому что агентам неясно, каким образом им следует реагировать на происходящие изменения.

4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЖИМ – ЧАСТИЧНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ПРОШЛОГО (PATH DETERMINANCY)

Как представить траекторию частичной зависимости от прошлого? По всей видимости, для фирмы это означает создание новых изделий на базе обновленных фондов, привлеченных дополнительных кадров, что позволит создать новый продукт и освоить новые рынки. К тому же фирма сохраняет основные правила своей работы без изменений. Применительно к стране это ситуация, при которой сохраняются, как говорят историки, пережитки предыдущего уклада или формации. Тем самым, кстати, формационный подход, явно или не явно, но предполагал наличие именно такой траектории развития — зависимой от прошлого или частично зависимой. Поскольку трудно определить степень зависимости, нужны количественные критерии, а в силу того, что общественная система очень сложна, то подобрать единые и тем более агрегированные показатели проблематично, тогда и указанный принцип *path determinancy* по существу являет собой разновидность принципа зависимости от прошлого, поскольку именно такая зависимость присутствует, а вопрос состоит в определении степени такой зависимости.

Что подразумевает термин «прошлой»? Предыдущий период? Очевидно, что нет. Это не просто предыдущий период, а весь период развития, за который общество накопило определенные знания, институты. Для получения некоей модели институционального развития, конечно, возможно взять и выбрать интервал времени для проведения анализа. С позиции введения такого интервала уместно говорить о периоде, предшествовавшем рассматриваемым институциональным изменениям. Вместе с тем, выделяя периоды развития, осуществляя по существу классификацию в виде периодизации (например, применительно к развитию техники, технологиям, базовым отраслям, энергоносителям, институтам), всегда будет присутствовать зависимость от прошлого, но масштаб самих изменений и возникающих новых возможностей на основе новых технологий и технических устройств создает впечатление независимости от прошлого, а подобные изменения с пафосом находят отражение в научной литературе как «технологические революции». Но эти так называемые революции подготовлены всем опытом и знаниями, сконцентрированными на определенных направлениях производства.

Какие издержки дает та или иная траектория институционального развития, снижает ли их институциональное планирование, и в какой мере дисфункциональность институтов и экономических систем обусловлена тем или иным режимом институционального развития, его траекторией? Одновременно возникает и задача снижения дисфункциональности систем и институтов, в том числе и за счет институционального планирования.

Если ввести оценку состояния системы (институтов) по параметру или группе параметров S_n , полагая, что это некое новое состояние, а прежнее состояние считать S_o , то можно записать:

$$S_n = S_o + S_p + \varepsilon,$$

где S_p — приращение в данной системе/институте по параметру состояния, ε — случайное возмущение в системе.

В случае зависимости от прошлого, в приведенной формуле величина S_p не велика, а S_o — велика, так что можно приращение S_p не принимать во внимание, то есть $S_n = S_o + \varepsilon$, в общем случае формула, даже при зависимости от прошлого формула имеет полный вид. Если имеется режим независимости от прошлого, то $S_o = 0$, то есть прежнее состояние не оказывает никакого

влияния, не имеет значения для дальнейшего функционирования системы, и вес приобретает только приращение в институтах S_p и случайные, стохастические изменения, задаваемые ε . Для *path independence* имеем: $S_n = S_p + \varepsilon$, при очень сильной зависимости от прошлого, *path dependence*, можно ожидать, что стохастическая составляющая будет минимальной, так что в общем виде ею можно пренебречь (специальный режим, например в условиях централизованного планирования) и тогда:

$$S_n = S_o + S_p.$$

Величина приращения S_p будет тем выше, чем ниже зависимость от прошлого. Чем выше зависимость от прошлого, тем меньше будет величина S_p . Графическое отображение режимов развития показано на рис. 1 в координатах S_o - S_p .

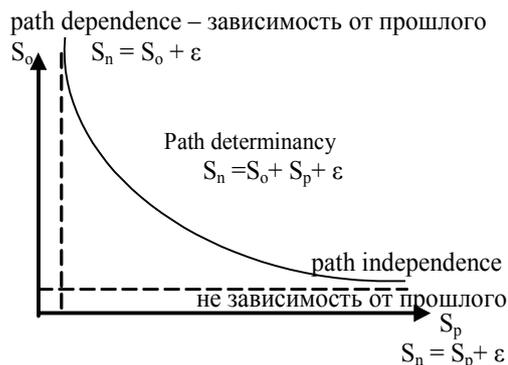


Рис. 1. Взаимосвязь режимов институционального развития

Издержки развития по каждой траектории должны оцениваться индивидуально в конкретном случае. Общие издержки функционирования институтов будут складываться из издержек уже действующих институтов, издержек связанных с приращением, то есть введением новых институтов или коррекцией старых, а также издержек, порождаемых случайными изменениями. Иными словами, перейдя к транзакционным издержкам (Tr), запишем:

$$Tr_n = Tr_o + Tr_p + Tr_\varepsilon.$$

Следует отметить, что помимо транзакционных издержек, характеризующих функционирование правил, институты порождают производственные издержки, которые не следует отрывать от транзакционных, потому что существует связь между различными видами деятельности в экономике: одна деятельность порождает другую либо, наоборот, препятствует возникновению иной деятельности. В любом случае, приобретает важность структуры транзакционных затрат, то есть доли транзакционных издержек, порождаемых прежними институтами (Tr_o), новыми институтами (Tr_p) и так называемых издержек, возникающих в ходе взаимодействия институтов — стохастически (Tr_ε).

Институциональное планирование, по идее, должно исходить из возможности определения соотношения параметров данных издержек, то есть при коррекции или введении нового института подлежит оценке пропорция (пусть в некотором прогнозном варианте) Tr_p / Tr_o , Tr_ε / Tr_o и Tr_ε / Tr_p . Оценка данных соотношений³ позволяет понять, насколько институциональные изменения провоцируют затраты в экономике, издержки функционирования институтов, а также последующее изменение производственных затрат, поскольку сам процесс производства «подчиняется» правилам и нормам. Институциональные изменения характеризуются не только изменением транзакционных, но и производственных издержек — по этой причине нельзя одними транзакционными издержками измерять эффективность институтов и институциональных изменений⁴. При создании и введении новых технологий похожая оценка также будет по-

³ Конечно, трудность представляет оценка будущих затрат, тем не менее, наличие трудности не устраняет необходимости подходить к данному вопросу с позиций разума и научной логики, а не создавать институты в режиме чехарды, или по наитию, или в силу необходимости отчета перед избирателями, которым необходимо показать то, насколько политическая система якобы хорошо работает. — Прим. автора.

⁴ Обобщенным критерием выступает параметр дисфункции института (см. работу (Sukharev 2011). Полезно использовать для оценки эффективности институциональных изменений соотношение затрат и результатов, вызываемых этими изменениями, в частности, показатель S/Tr , где S — это параметр состояния системы (института), Tr — транзакционные издержки. Конечно, этими показателями не исчерпывается возможный список критериев оценки эффективности институтов и институциональных изменений. Помимо количественных, важные также и качественные оценки.

лезной, потому что новую технологию можно рассматривать как новый институт, так как она порождает или видоизменяет ряд прежних правил.

Если $Tr_p / Tr_o > 1$, то, может быть, новый институт или институциональное изменение не стоит и осуществлять, так как будет получена система с более высокими транзакционными издержками. Это своеобразный критерий «принятия решения» при замене институтов или оценке институциональных изменений конкретного содержания. Общий рост транзакционных издержек при развитии экономических систем, как и общий рост иных издержек не являются критерием эффективности конкретно изменения, отражают рост меры сложности мировой экономической системы, ее расширения.

Если $Tr_p / Tr_o < 1$, то целесообразность изменений является более или менее обоснованной, потому что при этом следует учесть два других соотношения. Когда $Tr_g / Tr_o > 1$ при $Tr_p / Tr_o < 1$ и как следствие, $Tr_g / Tr_p > 1$, тогда мы имеем ситуацию, что собственно институциональная замена или коррекция является обоснованной, но скорость замены либо возникающее взаимодействие, порождающие высокий уровень транзакционных издержек стохастического характера, выступают критерием, препятствующим поведению таких институциональных изменений. Выходом является инкрементальность изменений, последовательность и снижение стохастических затрат, то есть, иными словами, «институциональной чехарды». Проведенный анализ вводит дополнительные требования по обоснованию необходимых институциональных изменений, замене одних законов на другие. Действительно, почему вдруг требуется менять какие-то правила, как доказывается их неэффективность, достаточно ли жалоб иных агентов — лоббистов или широких слоев населения страны? При помощи данных рассуждений можно в какой-то степени дать обоснованные ответы на интересующие нас вопросы. Модель институциональных изменений представлена в (Sukharev 2011a; 2011b)⁵.

Если оценке подлежат две или несколько возможных траекторий институционального развития, то какую траекторию и как выбрать? Иными словами, какая из траекторий окажется более или менее хреодной? Во-первых, нужно дать представление о хреодности траектории развития, во-вторых, дать перспективную динамику транзакционных и производственных затрат, порождаемых одной и другой траекторией. Такой подход необходим, но он недостаточен, так как та или иная траектория порождают возможности разного уровня, и именно они потом определяют режим технологического развития экономики. Вот почему выбор траектории представляет собой и задачу оценки качественных параметров развития, определение базиса развития в будущем, и подбор методов для его формирования в текущем варианте функционирования экономики.

5. ХРЕОДНЫЙ ЭФФЕКТ

Этот эффект состоит в том, что развитие системы либо ее отдельных элементов происходит по неэффективной траектории. Сложность оценки развития системы или ее элементов состоит в том, что если наблюдается движение по какому-либо направлению или сценарию, то установить, какая альтернатива была возможна и насколько она лучше наблюдаемого направления движения, довольно трудно. Следовательно, сравнительный аспект эффективности и определение системной эффективности является самой сложной задачей при анализе траекторий, стратегий развития и описании хреодного эффекта. Причина этого состоит в том, что достоверная оценка траектории, тем более двух или трех возможных траекторий движения, возможна при условии, что система или ее элементы развиваются по указанной траектории. Движение же сразу по нескольким траекториям трудно себе представить. Это равносильно тому, что система или ее элементы имеют несколько жизней и проживают эти жизни одновременно, так что вполне допустимо сравнить результаты развертывания жизни одновременно по нескольким траекториям. Такой вариант развития неправдоподобен. Именно поэтому трудно сказать, что если бы система стала развиваться по иному пути, то результаты были бы лучше, а перспектива и предоставляемые будущие варианты развития более обнадеживающими, нежели избранный вариант. Специфическая черта хреодного эффекта сводится к тому, что неэффективная траектория развития фиксируется, причем агенты и система управления обществом могут не понимать и не рассматривать на каком-то отрезке времени это развитие как неэффек-

⁵ А также в статье автора «Экономический рост, благосостояние и институциональные изменения» // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. 2011. Том 3. № 3.

тивное. Более того, может сложиться полное впечатление, и закрепиться мнение, включая и научные экономические круги, о высокой полезности и эффективности такого развития. Если какая-то ветвь развития признается менее эффективной или неэффективной, то это значит, что у исследователя имеются точные методы измерения (оценки) эффективности данной и альтернативных траекторий развития.

Определение хреодной траектории развития экономики — сложная задача, поскольку иногда даже трудно ответить, какой режим развития *path dependence* (зависимости от прошлого), *path independence* (независимости от прошлого) или *path determinancy* (частичной зависимости) будет хреодным, а какой — нет. Видимо, надо подходить к этому вопросу исходя из принципов институционального планирования, о которых здесь велась речь, плюс перспективной оценки издержек и качественных параметров, которую в состоянии дать эксперты. Дадим оценку этим трем базовым сценариям по следующим критериям (см. табл. 1), по которым в своих ранних работах я вводил концепцию дисфункции института и шире — экономической системы.

Таблица 1

Характеристика режимов институционального развития

№ п/п критерия	Траектория развития институтов		
	<i>path dependence</i>	<i>path independence</i>	<i>path determinancy</i>
1. Цель траектории	Обеспечение эффективного функционирования старых институтов (коррекция институтов только на основе прежних правил)	Полный отказ от прежних институтов, развитие за счет только новых институтов	Введение новых институтов при сохранении старых институциональных форм
2. Область приложения усилий	Развитие старых институтов за счет небольших коррекций — старые институты	Создание новых институтов за счет масштабированного их ввода — новые институты	Сочетание старых и новых институтов
3. Функциональное наполнение	Определено старыми функциями	Определено полностью новыми функциями	Определено сочетанием старых и новых функций
4. Период времени до изменения	Зависит от масштаба дисфункции старых институтов	Определяется степенью отторжения новых норм — адаптивностью и адекватностью реакций агентов	Зависит от общего эффекта взаимодействия старых и новых правил
5. Издержки функционирования	Относительно низки; при приемлемой общей эффективности и в случае очень низкой эффективности могут быть высоки, тогда возникает потребность следующих режимов институционального развития	Самые высокие	Относительно высокие
6. Степень отторжения или принятия вводимой нормы	Низка, поскольку новые нормы почти не вводятся, то есть новая норма может оказаться незамеченной или может быть высока, поскольку главенствуют старые правила	Очень высока, при отсутствии потребности в новых нормах, при наличии такой потребности может быть относительно не высока	Приемлемый вариант — средняя степень отторжения
7. Устойчивость к мутации (мера устойчивости системы к ее преобразованию в какую-либо другую форму)	Устойчива	Не устойчива	Переменная устойчивость

Как видим из представленной характеристики, наиболее затратный, слабо предсказуемый с позиции качества изменений, является режим институционального развития, независимого от прошлого — *path independence*.

Именно такой режим можно считать подпадающим под хреодный эффект, хотя при разбалансированной системе может быть найден вектор, выводящий ее на совершенно новые рубежи.

6. ПРИНЦИП НЕОДНОРОДНОСТИ

Принцип неоднородности состоит в том, что экономические изменения, охватывающие системы различного уровня сложности, обуславливают большую приспособляемость тех из систем, которые демонстрируют большую неоднородность. Наличие неоднородных элементов должно повышать устойчивость системы к экзогенным воздействиям. Система менее устойчива, если она представлена одним элементом, испытывающим на себе некое экзогенное воздействие, отрицательно сказывающееся на этом элементе, а следовательно, и на всей системе, поскольку последняя состоит только из этого элемента. Иными словами, данный элемент и есть система. В таком случае устойчивость будет невысока — всю нагрузку воздействий несет на себе один элемент, если же их несколько, то эта нагрузка может распределяться, а устойчивость системы повышаться за счет того, что иные элементы компенсируют потери по какому-либо звену или элементу системы. Даже если система лишится одного из элементов, устойчивость ее явно снизится, но система сохранит свою работоспособность. Аналогом является ампутация одной из конечностей либо одного из органов (например, легкого, почки) при сохранении жизни больного. Вместе с тем в системе возможно наличие таких элементов, несмотря на высокую неоднородность, нагрузка на которые может дестабилизировать всю систему, резко подорвать ее устойчивость и жизнеспособность. Продолжая аналогию с человеческим телом, можно назвать такие органы, как мозг, сердце, печень, дестабилизация функционирования которых чревата прекращением работы всего организма и его смертью. Опять же, при определенной неоднородности в системе имеются базовые элементы, которые способны определить некоторые исключения из принципа. В экономике такая оговорка также уместна. Таким образом, следует признать наличие связи между степенью неоднородности системы и ее приспособляемостью, с обязательным уточнением, выделением подсистем, которые занимают центральное положение в системе и дестабилизация которых повлечет органические изменения в функционировании системы либо ее ликвидацию. От числа таких подсистем также зависит устойчивость системы. Чем более однородна система в этом смысле при ее общей неоднородности, тем будет выше ее устойчивость.

Институциональное планирование, по существу, должно быть направлено на решение указанной задачи: как и какие вводить институты, чтобы в системе возникали организации, обладающие однородностью в смысле власти и ее распределения над и в границах системы, при общей ее неоднородности. Иными словами, системе совершенно недостаточно быть просто неоднородной, т.е. состоять из значительного числа непохожих элементов. Важно, чтобы была исключена неоднородность по власти в системе, потому что тогда произойдет автоматическое возвышение одних элементов над другими, возникнет диспропорция структуры данной системы, что может поколебать ее устойчивость.

Под устойчивостью экономической системы мы будем понимать возможность вернуться к исходным параметрам функционирования при возникающих отклонениях от них в силу действия тех или иных факторов и условий. Если система пребывает в бедности, то стоит ли считать неустойчивым режим функционирования, когда система пытается уйти от параметров бедности? А устойчивым тогда нужно признать возврат к состоянию бедности? Эти два вопроса сразу воспроизводят относительность понятия устойчивости применительно к экономическим системам. Устойчивым может быть состояние бедности и состояние богатства. И в строгом смысле, конечно, переход от одних устойчивых параметров функционирования к другим должен рассматриваться как неустойчивое состояние, даже если оно, в конце концов, связано с улучшением общего уровня развития системы. В таком случае управление переходной динамикой должно рассматриваться как неустойчивое состояние, если точнее, смена последовательных неустойчивых состояний системы. Кстати, в ходе такой динамики, система может, не достигнув более высокого уровня развития, быть отброшена еще на более высокий уровень бедности, либо устойчивый режим перманентной стагнации.

Приспособляемость системы — это способность следовать определенной траектории, правилам, которые предначертаны для исполнения агентам. Чем точнее это следование, тем выше уровень приспособляемости системы. Введение новых институтов, не важно, заимствуются ли они или создаются в силу проектирования игроками отечественной политической системы, при высокой приспособляемости, находит агентов, которые выполняют эти правила. Тем самым, происходит интериоризация институтов в хозяйственном поведении. Нужно отметить, что институты, безусловно, обеспечивают неоднородность системы, как в части элементов, так и в

части различий в поведенческих моделях приспособления агентов. Точное исполнение правил агентами встречается, но я бы не сказал, что это имеет тотальное распространение. В основном, постоянно наблюдается некое отклонение от точного выполнения правил, да и сами институты теряют различные функции, которыми наделялись изначально. Эти процессы я называю дисфункцией института⁶ или экономической системы. Дисфункциональные состояния пронизывают ткань экономической системы и возникают, вне всяких сомнений, не только и не столько при заимствовании институтов, так называемой трансплатации, сколько самопроизвольно в процессе взаимодействия различных институтов и агентов, подобно тому, как грипп или иные заболевания, в том числе вызванные старением организма повышают дисфункциональность (снижение работоспособности) агентов, сокращают их жизненный цикл. Возникают они потому, что присутствуют в жизни, а контакты агентов и испытываемые нагрузки способствуют их обострению и распространению. При этом функциональный потенциал системы, как правило, сокращается. Под функциональным потенциалом подразумевается набор полезных предназначенных функций, исполнение которых ожидается агентами, и которые при нормальном режиме развития системы должны исполняться.

7. ЭФФЕКТ ГИПЕРСЕЛЕКЦИИ

Эффект гиперселекции состоит в том, что неэффективные агенты или институты, обладая невысокой конкурентоспособностью, могут удерживать свои позиции на рынке и не допускать более эффективных агентов, обнаруживающих более высокую конкурентоспособность. Это пример отрицательного естественного отбора. В следующем разделе мы покажем модель в рамках игры гроссмейстера-второразрядника, которая является ярким примером того, к чему может привести отрицательный отбор в экономике, причем, отбор, который спровоцирован перманентными институциональными изменениями.

Эффект гиперселекции очень ярко проявляется при рассмотрении функционирования иерархических цепочек, когда верхнее звено иерархии подчиняет себе нижнее, подбирая его так, чтобы его свойства и качества отвечали видению верхнего звена и были ему удобны. Если продвижение по иерархической цепи, то есть карьерный рост агента, зависит от наличия именно такого мотива, то и нижние звенья будут практиковать модель приспособления под задачи, цели и предпочтения верхних иерархических звеньев. Когда верхнее иерархическое звено чувствует конкуренцию со стороны нижних звеньев, более знающих, компетентных, то оно предпримет все способы по недопущению продвижения агентов с этих звеньев на более высокие позиции в иерархической вертикали, поскольку это представляет угрозу для агентов, находящихся на верхних ступенях иерархии, подрывает их компетенцию, сужает полномочия и возможности, повышает издержки транзакции взаимодействия агентов, усложняет выполнение стереотипных функций и принятие решений. В силу этого обстоятельства срабатывает отрицательный отбор, когда устраивающие верхние иерархические уровни агенты, более сервильные и покладистые выдвигаются на более высокие должности. Критерий возраста и профессиональной пригодности, как и личной честности и порядочности, здесь и близко не рассматривается. В итоге вся система управления теряет свой былой потенциал, перерождается, невидимо для самой себя, конечно, выполняя определенные задачи, принимая решения, но не с той возможной эффективностью, какая была бы в случае совершенно иных мотивов и стимулов отбора кадров на соответствующих иерархических уровнях управления. Только что я описал механизм возникновения дисфункции управления, в основе которого лежит отрицательный отбор, закрепляющий наименее удачные формы, включая и использование кадрового управленческого потенциала.

Эффект гиперселекции, кроме того, отвечает на вопрос относительно того, как происходит закрепление неэффективной траектории развития, то есть как действует хредный эффект. Таким образом, существует некая взаимосвязь и взаимообусловленность данных эффектов. Выбор траектории институционального развития отражает табл. 2.

⁶ Концепция дисфункции института или экономической системы предложена мной в ряде работ 1998–1999 гг., и затем нашедшая развитие в работах 2000–2007 гг., в качестве доктрины, являющейся неплохим аналитическим инструментом в рамках институциональной экономики, позволяющей оценивать состояния институтов и систем, определять качество правил, их эффективность, причины роста транзакционных издержек и общего снижения институциональной эффективности. Подход к измерению дисфункций разработан в моей книге «Теория эффективности экономики». 2009 г. *Прим. автора.*

Таблица 2

Выбор траектории институционального развития и гиперселекция

Соотношение издержек	path dependence	path independence	path determinancy
$Tr_p/Tr_o > 1$	+	Гиперселекция	Переходное состояние
$Tr_p/Tr_o < 1$	Гиперселекция	+	Переходное состояние
$Tr_p/Tr_o \rightarrow 1$	Равновероятный выбор	Равновероятный выбор	+

Знак «+» в таблице означает преобладание данной траектории при данном соотношении транзакционных издержек (условно оптимальное), без учета стохастической компоненты этих издержек, которая может оказать сильное влияние на выбор траектории. Позиции, где отмечено преобладание эффекта гиперселекции при формировании траектории развития означают возможный выбор такой траектории даже при указанном соотношении издержек. О чем это говорит? Просто о неэффективности процедур выбора траектории, неумении или низкой эффективности планирования. Детализация соотношения издержек с поправкой на стохастическую компоненту транзакционных затрат позволит уточнить оптимальный выбор, но кардинально не изменит наши выводы.

Трудность институционального планирования состоит не только в том, что приходится учитывать наличие различных эффектов, не только в поиске ответа на вопрос, нужно ли преодолевать возникновение эффекта гиперселекции и «lock in», о котором далее пойдет речь, но и в определении различных затрат от действующих и вновь вводимых или корректируемых институтов. Таким образом, сравнению подлежат текущие и будущие издержки, что создает известную проблему оценки подобной пропорции. Предвидеть, к каким издержкам приведет функционирование нового института или коррекция старого либо сохранение status quo совсем не просто. К тому же придется учитывать издержки преодоления привыкания к сложившимся правилам, издержки на адаптацию и формирование новых мотивов хозяйственного поведения в иной структуре правил.

Выбор траектории институционального развития интересен тем, что, как правило, не происходит в соответствии со строгим критерием или неким соотношением затрат. То есть случайность исполняет здесь главную роль — ни одно наделенное властью лицо не владеет теми методами институционального планирования и не учитывает тех критериев, о которых здесь ведется речь. В связи с этим трудно даже говорить о том, что если реализуется тот или иной сценарий, то соотношение издержек будет таким, а не каким-нибудь иным. Хотя вероятность того, что издержки будут строго определенными, безусловно, высокая. Конечно, в данном случае получается, что агенты, принимающие решения, выстраивающие траекторию институционального развития, мотивированы соотношением издержек. В некоторых случаях этот мотив будет далеко не доминирующим.

8. «LOCK IN»-ЭФФЕКТ

Данный эффект связан с фиксацией неэффективного состояния института либо модели поведения агентов, предполагающей следование какому-либо правилу. Эффект блокировки и его, ставшая классической, интерпретация гласит, что однажды принятое решение трудно отменить или пересмотреть, иногда даже — скорректировать. Подобные явления пронизывают всю экономику. В частности, такие решения характерны для технологической сферы, когда приходится видеть якобы конкурентную победу одного технологического направления над другим, а на самом деле нет ничего подобного, и имеется просто ошибка в принятии решения, когда неэффективная альтернатива взяла верх над более эффективной альтернативой. Какова же причина фиксации неэффективного выбора, неэффективного состояния? Она состоит в возникновении неэффективной нормы, института, причем устойчиво функционирующего. Подобная трактовка получила наименование «институциональной ловушки». Однако я неоднократно выступал с тем, что этот термин и описание данного состояния имеет меньшую точность, нежели наименование «lock in»-эффекта или дисфункции института или системы. Дело в том, что будучи дисфункциональной, система или институт вполне сохраняют свою жизнеспособность, подобно человеку, то есть такой режим функционирования, несмотря на расстройство или потерю необходимых функций, является самоподдерживающим, значит, демонстрирует ту или

иную степень устойчивости. Дисфункция является динамически изменяемым параметром — она может быть выше или ниже для отдельных институтов или систем, может нарастать или снижаться в силу действия различных факторов. Большинство институтов в той или иной мере дисфункциональны, лишь малое их число функционируют со стопроцентным исполнением необходимых или предназначенных к исполнению функций, для отдельных функции перерождаются и закрепляются новые или не свойственные функции, что также становится отражением их дисфункциональности.

То, что неэффективный агент или институт одерживают конкурентную победу, означает наличие эффекта гиперселекции и фиксацию такого положения — «*lock in*»-эффект. Иными словами, эффект гиперселекции отвечает за динамику, а «*lock in*» — за статику результата по обороту институтов и управленческих решений.

Институты испытывают изменение своего функционального содержания, подмену целей, области приложения усилий, изменение издержек действия, связанных, конечно, с поведением и мотивами исполнения нормы агентами, устойчивости, времени до изменения правил или введения новых правил. Дисфункция институтов является причиной возникновения эффекта блокировки — именно снижение системной эффективности института, его дисфункциональность, которую трудно различить агенту, делает его неэффективным, но вполне исполняемым, то есть таким, от которого не отказываются, потому что издержки отказа и обучения, переключения на иной институт (в случае возможности такого замещения, ведь наиболее часты ситуации, когда не существует дублирующих институтов, они различны и функционально изменчивы и различны) не гарантируют, что этот новый институт не потеряет быстро свою эффективность. В итоге просто формируется иной функциональный набор, и сравнивать различные институты, тем более явления, подаваемые в институциональной плоскости, например, коррупцию и легальное поведение, неправомерно.

Устойчивые неэффективные нормы имеют разную степень неэффективности, а явления, состоящие из многих норм, точнее, регулируемые многими нормами, также характеризуются некой системной эффективностью/неэффективностью, но здесь значение приобретает масштаб явления в экономике — увеличивается он или сокращается. Если речь идет о проституции или торговле человеческими органами — увеличивается или сокращается доля таких сделок и моделей поведения. Причем ниже какого-то уровня это явление не может сократиться, то есть объем сделок, как бы динамически он не изменялся, установится на какой-то величине. Эта величина зависит от многих условий и институтов, действующих в конкретной экономике, от ее инфраструктуры и даже культурных императивов, общего уровня развития — величины доходов на душу населения и т.д.

В технике и технологиях также возможны дисфункции, но их проявление имеет свою специфику. Одним из примеров является «*qwerty*»-эффект.

9. «QWERTY»-ЭФФЕКТ

Данный эффект является примером эффекта блокировки — «*lock in*»⁷. Он состоит в том, что расположение клавиш на клавиатуре компьютера выбрано не оптимально, не самым удобным с точки зрения возможности набора способом, то есть именно такой набор подряд указанных букв — «*qwerty*» — не является оптимальным, но именно к нему привыкли все пользователи. Иными словами, сформировался не самый удачный вариант использования последовательности набора букв на клавиатуре, но никто его не собирается менять и переучиваться, поскольку это стало общепринятой практикой, приучило агентов именно к такой последовательности букв, сформировало и закрепило модель адаптации⁸. Теперь издержки на переучивание и изменение набора букв существенно превзойдут издержки приспособления, в связи с чем данные

⁷ Основной, ставшей классической, работой на эту тему является статья Пола Дэвида: (David 1985).

⁸ Клавиатура, предложенная А. Двораком и У. Дили, считается наиболее оптимальным вариантом расположения букв, так как обеспечивает самую высокую скорость печати, что доказано эмпирически, однако она не получила того распространения, как клавиатура с расположением клавиш «*qwerty*». Тот факт, что компьютеры фирмы Apple предполагали переключение на клавиатуру Дворака, не привел, в конечном счете, к тому, чтобы эта клавиатура получила широкое распространение. Нужно особо отметить, что существуют работы, в частности, С. Либовица и С. Марголиса, которые сомневаются в том, что клавиатура Дворака более оптимальна, нежели клавиатура *qwerty*-стандарта. Преимущества одного стандарта перед другим связаны с теми аргументами против наличия «ловушек», которые я привожу выше и в ряде прежних своих работ, особенно в аспекте анализа отношения эффективность/неэффективность и учёта специфики инженерной работы, что не учитывается большинством экономистов, далеких, к сожалению, от понимания сущности этой работы и подлинного анализа правил, ее регулирующих и определяющих.

действия и не являются необходимыми. Представляется, что подобные эффекты возникают еще в силу наличия эффекта обучения, когда у агентов возникает не обычная модель приспособления и адаптации, а именно стиль работы, привычный образ мышления, которые сами по себе являются своеобразными институтами, закрепляющими сложившееся положение вещей.

«*Qwerty*»-эффект является ярким примером технологической эволюции, отбирающей не самые приемлемые ветви развития. Если в дальнейшем более совершенный технический результат станет очевидным, изменить ситуацию будет трудно, что потребует затрат, в частности, на изменение расположения букв на клавиатуре, другой клавиатуры. Даже при доказанном экономическом эффекте подобного изменения осуществить само изменение будет проблематично. Не всегда это так, но какой-то набор случаев из развития техники можно привести, как можно привести примеры, идущие вразрез с этим эффектом и показывающие наличие возможностей по исправлению неверного технического, технологического решения.

«*Qwerty*»-эффект является типичным примером проектировочной ошибки, которая не была исправлена, и которая затем ликвидировала условия для собственного исправления. Причиной фиксации такой ошибки становятся: технологическая взаимозависимость, стандартизация технической деятельности, экономия на масштабе и сложившийся порядок получения и использования знаний, то есть способы обучения, которые делают переобучение затруднительным либо невозможным. Этот пример говорит нам о том, что в области социальной эволюции, в отличие от биологической, принцип «естественного отбора», позволяющий отобрать наилучший результат, действует совершенно по-другому, и представление о наилучшем результате отличается от стереотипного представления. Если инвестиции осуществлены в неоптимальное технологическое решение, то перенаправить их, или осуществить добавочные инвестиции, чтобы изменить ситуацию или складывающийся стандарт, становится затруднительно. Кроме того, увеличивающаяся производительность самого нового устройства, а также растущая производительность труда в силу введения этого устройства в производственные операции в систему управления, а также предоставления услуг, покрывает с лихвой ту техническую ошибку проектирования, которая создала не совсем оптимальный стандарт, в частности, применительно к клавиатуре. К тому же привыкание операторов к данному раскладу букв на клавиатуре в случае необходимых изменений приводит к издержкам переобучения и «перепривыкания», которые не являются рациональными и обоснованными, потому что могут понизить производительность на первых этапах, что не будет компенсировано преимуществами выправления указанной ошибки проектирования. В развитии техники и технологии подобные ошибки встречаются часто, поскольку на стадии проектирования далеко не всегда ясно, какая физика будет лучшей при создании того или иного устройства. Примеры известны из микроэлектроники и разработки специального технологического оборудования для электронной промышленности. Так, еще в советское время, по той причине, что неясны были перспективы того, какая физика окажется лучшей и какая технология одержит верх в конкурентной борьбе по прошествии времени, в Зеленограде создавались два завода — «Ангстрем» и «Микрон», которые, по существу, делали похожую продукцию, но разными технологическими способами.

Существование «*qwerty*»-эффекта приводит к интересным выводам по поводу введения технических стандартов и нормативов, которые могут фиксировать ошибки проектирования или принятия технических решений. Сформированный стандарт клавиатуры типа «*qwerty*» является очень наглядным примером. Закрепление этого стандарта, даже несмотря на наличие более эффективной альтернативы, происходит не только при наличии сугубо экономических причин. Здесь значение приобретает время следования, казалось бы, менее эффективной альтернативе, эффект привыкания к ней, масштаб распространения, иные психологические причины. Формируется необратимость в использовании, когда соотношение производительностей не дает для агента ощущения большого выигрыша в случае изменения клавиатуры, но зато вызывают наверняка раздражение и фрустрацию вследствие самого изменения расположения букв. Алгоритм победы неэффективного решения примерно такой же, как и фиксации монопольного права на продукт или долю рынка какой-нибудь компании. Причем в области наукоемкой продукции это право дополнительно фиксируется посредством патентов, авторских свидетельств больших финансовых вложений в НИОКР, которые оборачиваются какими-либо достижениями в области создания новых изделий.

Техника и технологии развиваются последовательно, в данном развитии не может быть разрывов или каких-то неожиданных прыжков. Если только фундаментальная наука не подготавливает совершенно иные принципы и условия для развития технических устройств, породив

новый способ или новый вид продукта, изменяющего облик и характер жизни человека, например, мобильный телефон (принцип сотовой связи) или компьютер, который используется и как самостоятельный инструмент управления производством и отдельными элементами человеческой жизни. Но в общем случае совершенствование и развитие технических систем происходит последовательно методом наращивания результата, иногда методом «проб и ошибок». Наличие «qwerty»-эффекта по сути означает то, что социальное устройство и институты «вмешиваются» в процесс планомерного совершенствования техники, причем явно нарушают процесс планомерного совершенствования. Характер организации конкуренции, правила этого процесса оказывают сильное влияние на возможности и заинтересованность фирм изменить клавиатуру или иное техническое решение, ввести свой конкурирующий стандарт, который сможет повысить производительность печати. А если этот параметр не является лимитирующим в функционировании экономической системы? Именно в таком случае отпадает сама необходимость смены стандарта и повышения такой производительности. Требования взаимозаменяемости узлов и деталей машин и устройств является тем институтом, который в значительной степени определяет характер развития технических систем. Если появление конкурирующих принципов, технических стандартов, устройств способно поколебать главенство принципа взаимозаменяемости, то возникновение подобной дихотомии способно породить два вектора развития технических систем, что в масштабах экономики может привести к еще более высоким затратам, чем те, что наблюдались бы даже при развитии по хребтному сценарию. Одна из проблем, обозначенная П. Дэвидом, первооткрывателем «qwerty»-эффекта, который, ссылаясь в своей классической работе на Б. Артура, установившего свойства процесса, характеризуемого возрастающей отдачей, состоит в том, что применительно к техническим решениям, как правило, инженер не обладает урной с разноцветными шариками, и не имеет возможности вытаскивать шарик из урны, возвращая его обратно, с добавлением еще одного шарика такого же цвета, так что вероятность добавления шарика одного цвета является возрастающей функцией от пропорции, в коей данный цвет представлен в урне, причем доля одного из цветов с вероятностью 100% стремится к единице. Такой возможности просто нет в силу специфики инженерной работы и получения соответствующих технических решений. Безусловно, развитие методов проектирования здесь определяет результат, но фактор случайности в выборе технического решения сохраняет свое сильное влияние. Конечно, уровень подготовки инженеров также важен, хотя менее компетентные люди могут произвольно предложить оптимальное решение, которое и будет закреплено в конструкции технического устройства.

Скорее всего, выбор стандарта, при неочевидности превосходства того или иного технического решения, подчиняется принципу сатисфакции, то есть получения приемлемого удовлетворительного результата, который затем проходит быструю институционализацию, то есть обрастает системой правил, затрудняющих изменение стандарта и общепринятого способа до тех пор, пока в принципе этот способ не будет пересмотрен и отменен в результате, например, появления систем, обеспечивающих печать текста с голоса, и одновременно переводящих текст на разные языки с необходимым уровнем орфографической точности. Подобные системы уже начинают появляться, и, видимо, за ними будет будущее развития данного технического сектора обработки и представления информации, а печать, разумеется, является способом представления информации.

Таким образом, речь может идти о наличии кажущегося эффекта блокировки «*lock in*». Это опять подчеркивает трудность в определении свойства хребтности траектории развития применительно к техническим и социально-экономическим системам. Конечно, эта трудность накладывает некоторые требования к институциональному планированию, связанному с тем, как агенты распоряжаются временем как ресурсом и какие трансакции при этом осуществляют. Цель планирования институтов должна состоять именно в том, чтобы определить время как ресурс и типы трансакций и моделей поведения агентов, которые могут проявляться на данной траектории экономического и институционального развития. «*Qwerty*»-эффект по специальным техническим системам, который вызван не нестыковкой вкусов производителей и потребителей, а содержательной стороной проектирования технических систем.

Принятие какого-либо технического решения может оказаться заведомо неэффективным, а эффективное решение не будет найдено. В таком случае может возникнуть стандарт применения данного узла, или детали, или способа обработки, который просуществует какое-то время, но вполне может быть пересмотрен или отменен. Следовательно, важнейшее условие наличия данного эффекта — это доступность в его идентификации и время действия, которое сразу вы-

водит его из обычной проектировочной ошибки в иную плоскость. Хотя, по большому счету, коренного отличия и вовсе нет. Только в одном случае удастся исправить ошибку, даже если время действия велико, а в другом — не удастся, хотя нужно тогда продемонстрировать, что усилия на исправление принимаются достаточные, а не просто разговоры о том, что надо было изменить порядок букв на клавиатуре. Специальные неэффективные технологические решения не имеют того широкого потребительского эффекта, как клавиатура, поэтому и пример с клавиатурой является особенным, исключительным, а и потому и непоказательным, тем более что имеются работы, опирающиеся на эргономические исследования, которые подводят сомнения под справедливость данного эффекта. В любом случае, наличие подобных эффектов, если это действительно некие особенные эффекты, в чем есть обоснованные сомнения, связано с дисфункцией институтов и с невозможностью предвидеть эффективность будущих технических решений и будущее технологий и особенностей технологического развития. Почему отвергнуть можно более эффективную технологическую альтернативу? Потому что эффективность технологии не может быть обнаружена до того, как она будет применена, а применять сразу обе технологии далеко не всегда возможно. Это та же проблема, как и с оценкой институциональных изменений, говорить об эффективности которых станет возможно только когда они пройдены, осуществлены. В противном случае речь может идти только об ожидаемой эффективности и предполагаемой оценке хреодности варианта развития.

Как видим, время становится весьма значимым ограничением при оценке эффективности и рациональности технических решений, при введении новых институтов, при определении реакций агентов и формировании моделей их адаптации. Время определяет и качество транзакций, а также их эффективность, как и эффективность принимаемых управленческих и прочих решений, в том числе решений, направленных на выбор того или иного технического устройства. Все эти вопросы составляют, с одной стороны, трудности институционального планирования, с другой, — определяют перечень задач, которые должны решаться в рамках методов институционального планирования.

ЛИТЕРАТУРА

- Веблен Т. (1980). Теория праздного класса. М.: Прогресс. 362.
- Веблен Т. (2007). Теория делового предприятия. М.: Дело. 288.
- Клейнер Г.Б. (2004). Эволюция институциональных систем. М.: Наука. 240.
- Коуз Р. (1993). Фирма. Рынок. Право. М.: Дело. 108.
- Коуз Р. (2000). Интервью на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики. Сент-Луис, 17 сентября, 1997 // *Квартальный бюллетень клуба экономистов*. Вып. 4. Минск: Профилен. 28.
- Нестеренко А.Н. (1997). Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // *Вопросы экономики*. № 3. 42–57.
- Норт Д. (1997а). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: ФЭК «Начала». 180.
- Норт Д. (1997б). Институциональные изменения: рамки анализа // *Вопросы экономики*. № 3. 6–17.
- Нуреев Р.М. (2008). Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: Инфра-М.
- Нуреев Р.М. (2010а). Введение в институциональную регионалистику // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. Т. 2. № 2. 4–6.
- Нуреев Р.М. (2010б). Вечная проблема — совершенствование методологии // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. Т. 2. № 3. 4.
- Нуреев Р.М. (2010в). Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Изд-во «Содействии – XXI век»; Гуманитарные перспективы.
- Нуреев Р.М. (2011). Генезис капитализма: роль институтов, благоприятных для развития предпринимательства // *TERRA ECONOMICUS*. Т. 9. № 4. 122–141.
- Сухарев О.С. (2007). Институциональная теория и экономическая политика. В 2-х т. М.: Экономика.
- Сухарев О.С. (2009). Теория эффективности экономики. М.: Финансы и статистика.
- Сухарев О.С. (2011). Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход). М.: Финансы и статистика.

Сухарев О.С. (2012). Эволюционная экономика. Институты — структура, кризисы — рост, технологии — эффективность. М.: Финансы и статистика. 800.

Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты. М.: Дело. 464.

Ходжсон Дж. (2006). Эволюционная и институциональная экономика как новый «мэйн-стрим»? // *Экономический Вестник Ростовского государственного университета*. Том 6. № 2. 8–21.

Фуруботи Э. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб: Изд-во СПбГУ. 702.

David, P. (1985). Clio and Economics of QWERTY // *American Economic Review*. Vol. 75. No. 2.

Nelson, R. (2008). Economic Development from the Perspective of Evolutionary Economic Theory Oxford Development Studies. 36 (1). 9–21.

Sukharev, O.S. (2011a). Institutional Change, Efficiency and Structure of Economy, Saarbrücken: Lambert Academic Publishing. 124.

Sukharev, O.S. (2011b). Elementary model of Institutional Change and Economic Welfare // *Montenegrin Journal of Economics*. Vol. 7. No. 2. 55–64.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ»

КОРЫТЦЕВ МАКСИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

*доктор экономических наук,
доцент кафедры экономической теории,
экономический факультет,
Южный федеральный университет,
e-mail: vaish2@rambler.ru*

Журнал публикует авторскую программу курса по экономике развития, который на протяжении ряда лет читается на экономическом факультете Южного федерального университета.

Ключевые слова: экономика развития; модели экономического роста; стратегии развития.

The Journal publishes original syllabus on development economics, which is read at the faculty of economics in Southern Federal University over the years.

Keywords: development economics; models of economic growth; development strategy.

Коды классификатора JEL: N01, O10, O11, O57, R11.

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины (модуля) «Экономика развития» являются развитие способности и навыков ориентироваться (классифицировать, выделять специфику) в наборе теоретических концепций и моделей экономического роста и развития как универсального типа, так и разработанных с учетом национальной и отраслевой специфики.

2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата

Учебная дисциплина «Экономика развития» входит в профессиональный цикл и опирается на ранее пройденные студентами дисциплины — «Микроэкономика-2» («Производственные функции»), «Макроэкономика» («Основные макроэкономические показатели и агрегаты», «Рынок труда», «Экономический рост», «Государственное регулирование макроэкономических процессов»), «Компаративистика» («Эволюция современных экономических систем»), «Институциональная экономика» («Институты», «Эволюция институтов»). Она позволяет сформировать итоговые компетенции бакалавра, выпускника по профилю «Экономическая теория». Дисциплина является обязательной и изучается на четвертом курсе в течение одного (последнего) семестра.

Для освоения материала в рамках настоящего курса студент должен быть готов ориентироваться в инструментарии экономической теории — графической и базовой математической форме представления производственных функций, функционировании рыночного механизма, иметь базовые знания в области экономической географии, иметь представление о функционировании экономических институтов, а также быть знакомым с базовыми концептами теорий институциональной экономики, иметь представление и базовые навыки построения простейших эконометрических моделей и расчетов набора макроэкономических показателей, характеризующих социально-экономическое развитие.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) «Экономика развития»

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать способность и готовность ориентироваться в широком спектре универсальных, национальных, отраслевых

экономических концепций и моделей развития, быть способным идентифицировать теоретико-методологическое содержание, предпосылки формирования подобных концептов.

Выпускник должен обладать следующими общекультурными компетенциями (ОК):

- ◆ способностью понимать движущие силы и закономерности исторического процесса; события и процессы экономической истории; место и роль своей страны в истории человечества и в современном мире (ОК-3);
- ◆ способностью анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем (ОК-4);
- ◆ способностью критически оценивать свои достоинства и недостатки, наметить пути и выбрать средства развития достоинств и устранения недостатков (ОК-10);
- ◆ владением основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, способностью работать с информацией в глобальных компьютерных сетях (ОК-13).

Выпускник должен обладать следующими профессиональными компетенциями (ПК):

- ◆ способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов, (ПК-2);
- ◆ способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3);
- ◆ способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач (ПК-4);
- ◆ способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы (ПК-5);
- ◆ способностью преподавать экономические дисциплины в образовательных учреждениях различного уровня используя существующие программы и учебно-методические материалы (ПК-14).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

- ◆ знать содержание и принципы построения основных экономических и простейших эконометрических моделей, демонстрирующих механизмы развития в экономике и отраслевых секторах развивающихся стран;
- ◆ уметь различать и характеризовать существующие методологические подходы (кейнсианский, неоклассический, институциональный, неинституциональный) к анализу проблем развития в отечественной и развивающихся экономиках, применять их по отношению к проблемам развития отраслей экономики в этих странах;
- ◆ владеть методиками расчета социально-экономических показателей, характеризующих процессы развития (индекс человеческого развития, уровень пищевого потребления и др.).

4. Структура и содержание дисциплины (модуля) «Экономика развития»

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

№ п/п	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекц.	Семина.	Колок.	СР	
		4.2		Лекц.	Семина.	Колок.	СР	
1	Современные тенденции и проблемы развития развивающихся стран	–	1	4	4		2	Посещаемость, участие в обсуждении
2	Неокейнсианские модели и концепции развития. Концепции порочных кругов нищеты	–	2	6	2		2	Посещаемость
3	Неоклассические концепции и модели развития	–	3	4	2		2	Промежуточное тестирование

№ п/п	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
4	Институциональные концепции развития	–	4	4	2		2	Посещаемость
5	Проблема бедности, программы развития и индекс человеческого развития	–	5	2	2		2	Посещаемость, выполнение практических заданий
6	Неоинституциональный подход к экономическому развитию Э. де Сото	–	6	4			2	Посещаемость
7	Внешнеэкономические аспекты экономического развития	–	7	4		4	2	Участие в коллоквиуме
8	Новые модели экономического роста. Образование и проблемы внутренней миграции	–	8	4	2		2	Промежуточное тестирование
9	Рынок земли и эффективность проведения аграрных реформ	–	9	4	2		2	Посещаемость, участие в обсуждении
10	Стратегии догоняющего развития: успехи и проблемы	–	10	4	4		2	Посещаемость
11	Политическая экономия развития	–	11	4	2		2	Посещаемость, участие в обсуждении
12	Обзор проблем развивающегося мира: демография, качество экономической политики	–	12	4	4		2	Посещаемость, участие в обсуждении
13	Россия на пути к рыночной экономике	–	13	4	4		2	Посещаемость
	Итого			108 часов				

5. Образовательные технологии

Не менее 30 % сообщений студентов в рамках семинарских занятий планируется проводить в контексте последующего дискуссионного обсуждения. Предусмотрено проведение круглого стола — обсуждения. Таким образом, удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах 50 % от аудиторной нагрузки, составляет 24 часа.

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Темы рефератов:

1. Характеристика социально-экономического положения развивающихся стран в современном мире.
2. Взаимосвязь социально-экономических проблем в «третьем мире».
3. Проблема голода в современном мире.
4. Механизм самовозрастания теневого сектора в развивающихся странах.
5. Модели экономического роста Е. Домара и Р. Харрода.
6. Схема макроподхода и проблемы ее применения при инвестиционном обеспечении экономического роста развивающихся стран.
7. Модель экономического роста с двумя дефицитами.
8. Кейнсианские теории роста и их практические рекомендации для стимулирования экономического роста в развивающихся стран.
9. Модель У. Льюиса.
10. Модель Фей–Раниса с учетом внешней торговли.
11. Многоукладность современной социально-экономической структуры развивающихся стран.
12. Основные подходы в решении проблемы бедности и снижения дифференциации дохода в концепции Г. Мюрдаля.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)**а) основная литература:**

1. *Нуреев Р.М.* (2008). Экономика развития: модели становления рыночной экономики. 2-е изд. М.: НОРМА.
2. *Нуреев Р.М.* (2006). Рабочая тетрадь по курсу «Экономика развития». М.: НОРМА.
3. *Тодаро М.П.* (1997). Экономическое развитие. М.: Экономический факультет МГУ, Юнити.

б) дополнительная литература:

1. *Архипов А. и Богуславский В.* (2007). Институционализация теневой экономики в условиях глобализации. Ростов-н/Д. Изд-во ЮФУ.
2. Страны и регионы мира: экономико-политический справочник. М.: Проспект. 2006.
3. Глобализация, рост и бедность. Построение всеобщей мировой экономики. М.: Весь мир. 2004.
4. *Клунт М.* (2008). Демография регионов Земли. СПб.: Питер.
5. *Валлерстайн И.* (2001). Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб.: Университетская книга.
6. *Истерли У.* (2006). В поисках роста: приключения и злключения экономистов в тропиках. М.: Институт комплексных стратегических исследований.
7. *Корытцев М.А.* (2009). Институциональная структура и механизмы функционирования квазирынков в общественном секторе. Ростов-на-Дону, Содействие – XXI век.
8. *Корытцев М.А.* (2007). Механизмы перераспределения и мобилизации в контексте господства института власти-собственности в России: исторические параллели и вызовы современности // Журнал историко-экономических исследований. Т. 8. № 2.
9. *Корытцев М.А.* (2008). Институциональный экономический анализ в контексте методологической проблематики экономической науки // Экономический вестник РГУ. Т. 6. № 3.
10. *Потанов М.* (2004). Внешнеэкономическая модель развития стран Восточной Азии. М.: Международные отношения.
11. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / Под ред. А. Дынкина. М.: Магистр. 2008.
12. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития и стран СНГ: руководство / Под ред. Д. Тарра. М.: Весь мир. 2006.
13. *Стиглиц Д. и Чарлтон Э.* (2007). Справедливая торговля для всех. М.: Весь мир.
14. *Побережников И.В.* (2006). Переход от традиционного к индустриальному прошлому: теоретико-методологические проблемы модернизации. М.: РОССПЭН.
15. Доклад о мировом развитии 2007 г. Развитие и нового поколения / Пер. с англ. М.: Весь мир. 2007.
16. Доклад о мировом развитии 2006 г. Справедливость и развитие / Пер. с англ. М.: Весь мир. 2006.
17. *Сото Э. де* (2001). Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: Олимп-Бизнес.
18. *Todaro, M. and Smith, S.* (2003). Economic Development. Bost. N-Y. etc.

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

1. Использование программы Microsoft PowerPoint для подготовки презентаций.
2. Browse Content // CRCnetBASE. (<http://www.crcnetbase.com/action/showPublications?display=bySubject&category=40007398&expand=40007398>).

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Мультимедиа-презентационное оборудование (интерактивная доска или мультимедиа-проектор), персональный компьютер с доступом Интернет.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО с учетом рекомендаций и ПрООП ВПО по направлению и профилю подготовки экономиста (профиль — экономическая теория).

Приложение 1

Контрольный тест «Экономическое развитие» (магистратура)

- Всего выдавать _ тестов.
 Каждый тест — 1 балл.
 80–100 % — 5;
 60–79 % — 4;

- 36–59 % — 3;
0–35 % — 2.
1. Долговой кризис в развивающихся странах был спровоцирован:
 - а) ростом процентных ставок;
 - б) неэффективным использованием иностранных инвестиций;
 - в) коррупцией среди бюрократии;
 - г) верно все вышеперечисленное.
 2. Наибольшим уровнем политической нестабильности и военной конфронтации в последние десятилетия, препятствующих экономическому развитию, отличались:
 - а) Африка южнее Сахары;
 - б) Юго-Восточная Азия;
 - в) Южная Азия;
 - г) страны Латинской Америки.
 3. Неравенство в распределении доходов в развивающихся странах:
 - а) способствует росту бедности;
 - б) не связано с ростом бедности;
 - в) рост бедности определяет рост неравенства в распределении;
 - г) нет верного ответа.
 4. Размеры теневого сектора в развивающихся странах в основном:
 - а) меньше, чем в развитых странах;
 - б) больше, чем в развитых странах;
 - в) размеры его сопоставимы с сектором в развитых странах;
 - г) нет верного ответа.
 5. Масштабы внешней задолженности развивающихся стран превышают:
 - а) 500 млрд долл.;
 - б) 1 трлн долл.;
 - в) 1,5 трлн долл.;
 - г) 2 трлн долл.
 6. Из нижеперечисленных проблем развивающихся стран для России наиболее характерно:
 - а) масштабы распространения бедности и нищеты;
 - б) политическая нестабильность;
 - в) масштабы коррупции;
 - г) масштабы внешней задолженности.
 7. Концепция «азиатской драмы» отразила следующие характеристики развития освободившихся стран:
 - а) слабая покупательная способность;
 - б) низкий уровень сбережений и инвестиций;
 - в) демографический взрыв, сопровождавшийся падением жизненного уровня;
 - г) неэффективный потребительский спрос.
 8. Практика экономического планирования в странах «третьего мира», согласно Г. Мюрдалю, состоит в:
 - а) составлении прогнозов;
 - б) составлении индикативных планов;
 - в) невыполнении планов;
 - г) нет верного ответа.
 9. Проблему инвестиций в человеческий капитал применительно к развивающимся странам одним из первых поставил:
 - а) Мюрдаль;
 - б) Э. де Сото;
 - в) Т. Шульц;
 - г) нет верного ответа.
 10. Под человеческим капиталом подразумеваются:
 - а) знания и навыки;
 - б) мотивация и энергия;
 - в) уровень образования;
 - г) верны все предыдущие ответы.
 11. Институциональная теория делает акцент на такой функции государства рыночной экономики, как:
 - а) регулирование деятельности монополий;

- б) формирование рамок, структурирующих взаимодействия между хозяйствующими субъектами;
 - в) устранение отрицательных внешних эффектов;
 - г) производство общественных благ.
12. Согласно модели экономического роста Р. Харрода, превышение гарантированного темпа роста над ее естественным ведет к:
- а) состоянию депрессии из-за слишком большого использования трудовых ресурсов;
 - б) состоянию бума;
 - в) идеальному развитию экономики;
 - г) состоянию депрессии из-за недостатка трудовых ресурсов.
13. В основе концепции перехода к самоподдерживающему росту У. Ростоу критерием выделения стадий экономического роста является:
- а) уровень политической культуры;
 - б) типы государственного устройства;
 - в) технико-экономические характеристики;
 - г) уровень культурного развития.
14. Модель Р. Солоу концентрирует внимание на:
- а) создании и распространении технологий;
 - б) динамике потребления;
 - в) динамике накопления капитала;
 - г) вкладе человеческого капитала в развитие.
15. Чем объясняется устойчивый рост объема выпуска в расчете на одного рабочего в модели Р. Солоу?
- а) ростом населения;
 - б) ростом нормы сбережения;
 - в) технологическим прогрессом;
 - г) все вышеперечисленное неверно.
16. Высокий уровень сбережений:
- а) обуславливает более высокий уровень устойчивого равновесия человеческого капитала;
 - б) не способствует устойчивому равновесию;
 - в) ведущий к более высокому доходу, обеспечивает более высокий уровень устойчивого равновесия человеческого капитала даже в том случае, когда доля дохода, идущего на накопление человеческого капитала, не меняется;
 - г) все вышеперечисленное неверно.
17. Преодоление дуализма между традиционной экономикой и современной рассматривается в подходе:
- а) М. Вебера;
 - б) Х. Зингера;
 - в) У. Льюиса;
 - г) У. Ростоу.
18. Теория У. Льюиса применима для стран, в которых:
- а) капитал дефицитен;
 - б) плотность населения высока;
 - в) естественные ресурсы ограничены;
 - г) все вышеперечисленное верно.
19. Какие проблемы необходимо решить для модернизации экономики по У. Льюису?
- а) сбережений и инвестиций;
 - б) накопления и занятости;
 - в) изъятие рабочей силы из трудоизбыточной сферы и перемещения ее в трудонедостаточную;
 - г) все вышеперечисленное верно.
20. В чем отличие предпринимателя У. Льюиса от предпринимателя Й. Шумпетера?
- а) предприниматель является инноватором;
 - б) предприниматель стремится к максимизации прибыли;
 - в) предпринимателю присуща частная инициатива;
 - г) предприниматель действует в специфической обстановке.

21. К достоинствам модели Фейя–Раниса относятся:
- анализ механизма совершенной конкуренции в развивающихся странах;
 - поиск внутренних источников модернизации;
 - учет человеческого капитала;
 - все вышеперечисленное верно.
22. Что (кто) стоит в центре модели с избыточным предложением труда У. Льюиса?
- государство;
 - предприниматель;
 - профсоюзная организация;
 - акционер.
23. В модели Фейя–Раниса выделяют:
- два этапа;
 - три этапа;
 - четыре этапа;
 - нет верного ответа.
24. «Параллельные структуры» в институциональной системе мобилизации и редистрибуции в России:
- являются сравнительно поздним институциональным заимствованием;
 - не играли никогда заметной роли в российской истории;
 - воспроизводились в различных формах на протяжении длительного периода истории России;
 - нет верного ответа.
25. Смена стабильной и нестабильной фаз государственного управления в России:
- способствовала последовательному росту благосостояния населения;
 - способствовала успешному росту экономического и военного потенциала страны;
 - препятствовала централизованной мобилизации ресурсов;
 - воспроизводилась во многом благодаря специфике взаимоотношений центральной власти и бюрократии.
26. Низовые социальные структуры («кластеры»):
- как правило, сохраняли автономность от административной вертикали власти в решении вопросов внутреннего устройства;
 - всегда находились в жесткой зависимости от центральной власти, всегда эффективно пресекавшей стремление к их автономному поведению;
 - в целом были свободны по отношению к возможному произволу со стороны центральной власти и бюрократии;
 - нет верного ответа.
27. Влияние ошибочных решений, принимаемых государственной властью в рамках мобилизационной системы перераспределения в России:
- компенсировалось более эффективным функционированием госаппарата;
 - неоднократно приводило к значительным потерям для государства и общества;
 - редко имело место;
 - нет верного ответа.
28. Интересы бюрократического аппарата в России традиционно:
- находились в противоречивой взаимосвязи с интересами центральной власти;
 - противоречили интересам простого народа;
 - как правило, совпадали с интересами центральной власти;
 - нет верного ответа.
29. Объем иностранной помощи в модели с двумя дефицитами определяется по формуле $Ft = Mt - Et = Mn + m'(Yt - Yn) - En - (I - e)^{t-n}$ в случае:
- дефицита сбережений;
 - торгового дефицита;
 - определения абсорбционной способности стран «третьего мира»;
 - формула неверна.
30. Классический либерализм включает такие направления современной экономической мысли, как:
- эволюционный экономикс, неоинституционализм, марксизм;
 - экономика благосостояния, посткейнсианство, неокейнсианство;

- в) монетаризм, неоинституционализм, новая классическая экономика;
г) неоконсерватизм, корпоративизм, социал-демократические теории.
31. Главное содержание процесса так называемого первоначального накопления капитала — это:
- а) накопление денежных средств для буржуазного предпринимательства;
 - б) ограбление колоний европейскими державами;
 - в) усиление товаризации экономики;
 - г) отделение непосредственных производителей от средств производства и жизненных средств.
32. Кто из перечисленных исследователей проблемы генезиса капиталистической экономики рассматривал его как закономерный спонтанный процесс?
- а) К. Поланьи;
 - б) И. Валлерстайн;
 - в) Э. де Сото;
 - г) К. Маркс.
33. Степень нищеты — это:
- а) доля населения, живущего за чертой бедности;
 - б) доля населения, прожиточный уровень которого ниже физиологического минимума;
 - в) доля населения, прожиточный уровень которого меньше 1 доллара в день;
 - г) разрыв между доходом живущих за чертой бедности и доходом, определяющим черту бедности.
34. Аграрная реформа в Индии предполагала:
- а) реформу системы аренды;
 - б) ликвидацию земельных посредников;
 - в) ограничение размеров землевладения;
 - г) все вышеперечисленное верно.
35. Наибольший вклад в экономический рост в сельском хозяйстве в Китае 1978–1985 годов внес следующий ресурс:
- а) земля;
 - б) труд;
 - в) капитал;
 - г) удобрения.
36. В модели Фей–Раниса производственный процесс описывается функцией, которая предполагает:
- а) взаимозаменяемость ресурсов;
 - б) взаимодополняемость ресурсов;
 - в) возможность сохранения прежнего объема производства при снижении издержек;
 - г) невозможность замены дефицитного ресурса менее дефицитным.
37. Главный источник первоначального накопления капитала Фей и Ранис определяли за счет:
- а) сельскохозяйственный излишек;
 - б) принудительные сбережения;
 - в) внешние займы;
 - г) снижение налогового бремени.
38. Кто из нижеперечисленных экономистов предложил концепцию круга отсталости развивающихся стран как предпосылку и результат неразвитости национальной системы народного образования?
- а) Р. Нурксе;
 - б) Б. Кналл;
 - в) Х. Лейбенстайн;
 - г) Х. Зингер.
39. Кем из экономистов была впервые предложена концепция «порочного круга нищеты»?
- а) Р. Харродом;
 - б) Б. Кналлом;
 - в) Х. Лейбенстайном;
 - г) Х. Зингером.
40. Теория квазистабильного равновесия относится к:
- а) теории «порочного круга нищеты» Х. Зингера и Р. Пребиша;

- б) «порочному кругу» нехватки капитала Р. Нурксе;
 в) «кругу отсталости» Б. Кналла;
 г) кейнсианской интерпретации «порочного круга нищеты».
41. Кто из нижеперечисленных экономистов предложил концепцию несбалансированного роста?
 а) Х. Зингер;
 б) Р. Нурксе;
 в) Р. Харрод;
 г) А. Хиршман.
42. Модель с двумя дефицитами исследует взаимосвязь развития внутреннего накопления и внешних источников финансирования. Развитие при таком подходе трактуется как:
 а) вытеснение внешних источников финансирования внутренними;
 б) замена импортных товаров отечественными;
 в) создание предпосылок для преодоления внешней финансовой зависимости;
 г) все вышеперечисленное верно.
43. В модели дуалистической экономики Дж. Фей и Г. Раниса рассматривается дуализм следующих рынков:
 а) товаров и услуг;
 б) товаров, услуг и труда;
 в) финансов, труда и товаров;
 г) финансов, товаров и услуг.
44. При рассмотрении внезаконных форм бизнеса в Перу Э. де Сото обращался к следующим сферам бизнеса:
 а) общественный транспорт;
 б) жилищное строительство;
 в) торговля;
 г) все вышеперечисленное верно.
45. Какой ученый выдвинул идею о том, что дуализм мировой экономики является следствием дуализма потребительских и культурных традиций, интеграции элиты в более развитую подсистему и подражания моделям потребления центра:
 а) А. Эммануэль;
 б) Р. Пребиш;
 в) С. Фургадо;
 г) А. Франк.
46. Кто разделяет неэквивалентный обмен на истинную и побочную формы?
 а) Дж. М. Кейнс;
 б) Э. де Сото;
 в) А. Эммануэль;
 г) Г. Мюрдаль.
47. В модели Р. Солоу ресурсы:
 а) являются комплементами;
 б) являются субститутами;
 в) являются частичными субститутами;
 г) зависят от объема инвестиций на одного человека.
48. Кривая qq' в модели М. Тодаро показывает совокупную заработную плату при условии, что:
 а) $Lm = \text{const}$;
 б) $Wa = \text{const}$;
 в) $Wa \times La = \text{const}$;
 г) $Wm \times Lm = \text{const}$.
49. Если в модели Тодаро мигрант не нейтрален к риску, то равновесная заработная плата в аграрном секторе будет:
 а) ниже равновесной заработной платы, рассчитанной М. Тодаро;
 б) выше равновесной заработной платы, рассчитанной М. Тодаро;
 в) ниже заработной платы при существовании совершенной конкуренции на рынке в аграрном и промышленном секторах;
 г) выше заработной платы в производственном секторе.
50. В своей модели Тодаро рассматривал:
 а) 2 сектора;

- б) 3 сектора;
 - в) 4 сектора;
 - г) 1 сектор.
51. «Круг отсталости» по Б. Кналлу объясняется:
- а) институциональными условиями;
 - б) ростом численности населения;
 - в) дефицитом ассигнований;
 - г) политической нестабильностью.
52. Какая стадия роста отсутствует в концепции перехода к самоподдерживающемуся росту:
- а) период создания предпосылок для взлета;
 - б) «взлет»;
 - в) эпоха низкого массового потребления;
 - г) традиционное общество.
53. Теория перехода к самоподдерживающемуся росту была сформулирована:
- а) Р. Нурксе;
 - б) У. Ростоу;
 - в) П. Розенштейн-Роданом;
 - г) Е. Домаром.
54. Что из перечисленного не является допущением, принятым Е. Домаром в модели теории роста:
- а) технология производства описывается функцией Кобба–Дугласа;
 - б) постоянная капиталовооруженность (K/Y);
 - в) постоянная норма сбережений;
 - г) выпуск зависит только от капитала.
55. Кто из перечисленных экономистов рассматривал разновидности теории «большого толчка»?
- а) Р. Нурксе;
 - б) А. Хиршман;
 - в) С. Кузнец;
 - г) нет верного ответа.
56. Автором одной из теорий «порочного круга нищеты», согласно которой повышение качества жизни обычно «съедается» последующим ростом населения, является:
- а) Р. Пребиш;
 - б) Х. Лейбенштайн;
 - в) Б. Кналл;
 - г) Р. Коуз.
57. Какая из следующих моделей определяет оптимальный объем иностранных инвестиций?
- а) модель Е. Домара;
 - б) концепция несбалансированного роста А. Хиршмана;
 - в) модель экономического роста с двумя дефицитами;
 - г) модель «сбалансированного набора инвестиций» Р. Нурксе.
58. Выберите вариант правильного порядка вступления стран в четвертую стадию роста (движение к зрелости), согласно теории стадий экономического роста У. Ростоу:
- а) Великобритания, Япония, Германия, Россия;
 - б) США, Франция, Россия, Швеция;
 - в) США, Великобритания, Германия, Япония;
 - г) Великобритания, США, Германия, Россия.
59. Понятие «порочный круг нищеты» предложили:
- а) Г. Мэнкью и Д. Ромер;
 - б) Г. Зингер и Р. Пребиш;
 - в) Э. Хекшер и Б. Олин;
 - г) К. Маркс и Ф. Энгельс.
60. Кейнсианская традиция связывает возникновение «порочных кругов нищеты» с:
- а) низким уровнем потребления и низким уровнем сбережений;
 - б) относительно высоким уровнем потребления при низком уровне сбережения;
 - в) низким уровнем потребления при относительно высоком уровне сбережений;
 - г) импортом капитала.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА СОВРЕМЕННОГО КАПИТАЛИЗМА: ОБЗОР ИТОГОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ В СПБГУ

КАДОЧНИКОВ ДЕНИС ВАЛЕНТИНОВИЧ,

*кандидат экономических наук, старший преподаватель
факультета свободных искусств и наук,
Санкт-Петербургский государственный университет,
e-mail: dkadochnikov@yahoo.com*

Журнал публикует обзор итогов международной научной конференции «Экономическая культура современного капитализма», которая проходила в Санкт-Петербургском государственном университете с 29 по 30 июня 2012 г.

Ключевые слова: капитализм; практические исследовательские стратегии; культурные ценности; экономическая культура.

The Journal publishes the review results of the international scientific conference «Economic culture of modern capitalism,» which was held at the St. Petersburg State University, from 29 to 30 June 2012.

Keywords: capitalism; practical research strategies; cultural values; economic culture.

Коды классификатора JEL: P10, Z10, Z13.

По инициативе Центра исследований экономической культуры факультета свободных искусств и наук СПбГУ 29–30 июня 2012 г. в университете прошла международная научная конференция «Экономическая культура современного капитализма». В работе конференции приняли участие несколько десятков докладчиков и гостей из России, США, Канады, Швейцарии, Франции, Венгрии и Литвы.

Выбор темы конференции был обусловлен тем, что на фоне наблюдаемого кризиса экономической науки и неадекватности методологических подходов теоретико-экономического мейнстрима вызовом современности, все острее ощущается дефицит как больших теорий в стиле Адама Смита, Карла Маркса или Макса Вебера, синтезирующих достижения экономической теории, антропологии, социологии и философии, так и практических исследовательских стратегий, опирающихся на расширенную трактовку экономической реальности.

Организаторы обратились к участникам конференции с призывом обсудить возможные методологические подходы к изучению внеэкономических аспектов капитализма. В рамках этой широкой темы, безусловно выходящей за рамки одной конференции, можно выделить множество вопросов, достойных дальнейшего пристального изучения: взаимосвязь политического и экономического устройств; взаимовлияние культурных ценностей и экономического развития; влияние культуры на восприятие реформ, экономической политики и государственного управления; теоретико-экономическое осмысление генезиса культурных ценностей и убеждений и т.д. Многие из перечисленного удалось затронуть во время пленарных и секционных заседаний, но еще больше предстоит только осмыслить. Центр исследования экономической культуры намерен посвятить этому будущие конференции, семинары и проекты.

Неудивительно, что и тематика представленных на конференции докладов была довольно широкой. Это позволило рассмотреть взаимодействие экономики и культуры с различных точек зрения и на различных уровнях. При всем многообразии затронутых докладчиками вопросов можно выделить несколько магистральных тематик:

- экономическая культура как объект исследования;
- культурно-идеологические аспекты теоретико-экономического дискурса;
- культурные факторы экономической динамики;

- экономические факторы культурной динамики;
- этика современного капитализма.

Понятие экономической культуры, несмотря на нередкое упоминание этого словосочетания в литературе, остается сравнительно многозначным, не до конца определенным. И вместе с тем, само использование этого термина, пусть и в разных значениях, может свидетельствовать о наличии среди экономистов и обществоведов потребности в интеграции в предмет общественных наук комплекса взаимосвязей между экономикой и культурой и попытках более четкого определения предмета анализа. В связи с этим большой интерес представляет интерпретация феномена экономической культуры с позиций теоретико-экономической методологии. Среди докладов, в которых был затронут этот вопрос, следует отметить доклады *Р.М. Нуреева* («Экономическая культура: теория и методология») и *И.В. Розмаинского* («Экономическая культура как фактор и барьер экономического роста в различных экономических системах»). В последнем автором предложено свое видение содержания понятия «экономическая культура»: она определяется Розмаинским как совокупность ценностей, норм, стереотипов и элементов хозяйственного быта, формирующих предпочтения людей и воздействующих на неформальные правила игры; экономическая культура мыслится специфическим «мостиком» между религией, историей и географией страны, с одной стороны, и предпочтениями и неформальными институтами, с другой стороны. Понимаемая таким образом экономическая культура влияет на выбор, который делают домохозяйства и фирмы в своей деятельности.

А.А. Погребняк и *Д.Е. Расков* («Экономика как культура: возвращение к «спору о методах») в своем докладе констатировали, что именно оценка взаимосвязи экономики и культуры способна помочь понять специфику современного капитализма и призвали пересмотреть фундаментальные методологические основы теоретико-экономического анализа. По мнению этих авторов, возможность и необходимость интерпретации экономики как культуры подразумевает переключение внимания с исследования механизмов ее «естественного» функционирования на понимание позитивного характера ее внутренних сбоев, поломок, кризисов и противоречий.

Попытки представить экономическую теорию как своего рода точную науку, беспристрастно фиксирующую объективные закономерности взаимодействия экономических агентов, уже давно вызывают справедливую критику экономистов методологов; внимательный взгляд на эволюцию тех или иных теоретико-экономических концепций не позволяет игнорировать влияние культурных, этических, идеологических факторов на интерпретацию экономических реалий как индивидуальными экономистами, так и, тем более, научными сообществами, базирующимися на конкретных университетах, институтах, центрах и действующими в довольно жестких рамках, как культурных, так и административных. С учетом этого представляется более честным и потенциально более плодотворным не пытаться игнорировать культурно-идеологический контекст теоретико-экономического дискурса, а как минимум признать его наличие, обозначив в виде исходных предпосылок той или иной интерпретации реальности. Осмысление культурно-идеологического контекста является важным как при обсуждении актуальных общественно-экономических проблем, так и, тем более, при изучении истории экономической мысли.

Л.Д. Широкоград («Государство, развитие экономической теории и культура экономического мышления в России») посвятил свой доклад вопросу воздействия российского государства на развитие экономической науки в России в XVIII–XIX вв., уделив особое внимание характеристике его, хотя и опосредованного, но мощного влияния на культуру экономического мышления. Культурно-идеологическим аспектам современной экономической науки были посвящены, в частности, и доклады *М. Аболафия* («Культурные противоречия рынков»), *А.Э. Тарабанова* («Рыночный тренд как нарративная структура»), *Б. Паскаля* («Возврат к «взгляду казначейства», или почему теоретические аргументы редко умирают).

Влияние культурных факторов на экономическое развитие и хозяйственные практики является одним из наиболее популярных и активно изучаемых вопросов, из всех которые обсуждались на конференции. При этом можно без всякого преувеличения утверждать, что эта тема остается изученной лишь отчасти и поэтому актуальной, ведь многообразие культурных факторов предопределяет и многообразие возможных подходов и интерпретаций. Различным аспектам взаимосвязи культуры и экономики были посвящены, в частности, доклады декана факультета свободных искусств и наук СПбГУ *А.Л. Кудрина* («Влияние экономической культуры европейских стран на преодоление долгового кризиса»), *А. Корсани* («Соотношение зара-

ботной платы и труда в неолиберальном когнитивном капитализме»), *В.Т. Рязанова* («Экономика и национальная культура: особенности взаимосвязи»), *А.С. Воробьева* («Спрос на патернализм в российских регионах: экономико-культурные аспекты»), *Н.Ю. Одинг* и *Л.И. Савулькина* («Культура, институты и экономическое поведение в России»), *А.Н. Дубянского* («Культурный аспект ростовщичества и процента»), *Д.Б. Пушкиной* («Экономические аспекты современных гражданских войн: современный капитализм или вековая анархия?»).

Обзор существующих подходов к теоретико-экономическому анализу формирования культурных ценностей, то есть к изучению влияния экономики на культуру, был представлен в докладе *Д.В. Кадочникова* («Экономика и генезис культурных ценностей»). Как указывает докладчик, культурные ценности не существуют отдельно от их носителей, т. е. людей и их групп. А это значит, что для ответа на вопрос о генезисе и эволюции тех или иных культурных ценностей следует обратиться к анализу факторов возникновения и эволюции тех или иных социально-культурных общностей. В современной экономической науке обнаруживаются различные методологические инструменты, уместные при поисках ответа на вопрос, как и почему возникают те или иные культурные, религиозные, этнические группы, почему некоторые из них оказываются более закрытыми или открытыми. Генезис и эволюция культурных ценностей в более или менее закрытых группах может рассматриваться на основе теории клубов. К крупным же этническим, религиозным, культурным группам может быть применим подход на основе теории рационального потребительского выбора. Вместе с тем необходимо отметить, что эта область исследований остается дискуссионной, и говорить о достижении какого-либо консенсуса в ней еще рано.

Проблемам этики современного капитализма были посвящены, в частности, доклады *Я. Корнаи* («Нарушение обещаний и последствия: постановка проблемы в свете венгерского опыта»), *С.Л. Фокина* («Этика капитализма: язык, логика суда, террор ответственности»), *В.М. Ефимова* («Мораль, экономика и экономическая теория») и др.

Знаменательным эпизодом конференции стало выступление широко известного в России и мире венгерского экономиста *Яноша Корнаи* и презентация российского издания его книги «*Размышления о капитализме*», издание которой стало результатом совместной работы Центра исследований экономической культуры СПбГУ и Института Гайдара.

Доклады, представленные на конференции (в том числе и неупомянутые здесь ввиду краткого формата сообщения), вызвали оживленные и плодотворные дискуссии, результаты которых предстоит осмыслить и отразить в повестке следующей, планируемой Центром исследований экономической культуры, конференции, которая предположительно состоится в апреле 2013 г. В преддверии же уже состоявшейся конференции были опубликованы тезисы выступлений, в дальнейшем планируется публикация отдельных докладов в рамках альманаха Центра исследований экономической культуры.

EDITORIAL

- Latov Y.V.** Anniversaries of the institutional history 4

MODERN INSTITUTIONAL THEORY

- Malakhov S.V.** Veblen effect, search for status goods, and negative utility of conspicuous leisure. 6
- Malkina M.Y., Shchulepnikova E.A.** Neoclassical and neoinstitutional analysis of the residential real estate market of the Russian Federation 22

THE SCIENTIFIC DEBATE «OLD BELIEF AND RUSSIAN CAPITALISM»

- Latov Y.V.** Preface to the discussion. 33
- Raskov D.E.** Social norms contra institutional changes, or how to understand the economic activity dynamics of the Old Believers 34
- Rozmainsky I.V.** Reflections on the book «The Economic Institutions of the Old Believers» by D.E. Raskov (St. Petersburg: Publishing House of St. Petersburg University. 2012) 43
- Isakov L.A.** Informal and shadow aspects of Old Russian capitalism. 49
- Latov Y.V.** Discrimination economics in a «traditional capitalism» (Reflections on the book «The Economic Institutions of the Old Believers» by D.E. Raskov) 56
- Raskov D.E.** Business ethics and the «effect of the persecuted» – is the uniqueness? (answer to I.V. Rozmainsky and Y.V. Latov). 65

INSTITUTIONAL ECONOMIC HISTORY

- Popov G.G.** Social-economic reasons for the defeat of Napoleonic France in the Patriotic War of 1812. 72

THE THEORY OF INSTITUTIONAL DEVELOPMENT

- Yerznkyan B.H.** Technological and institutional development of the social-economic system in a heterogeneous environment 79
- Sukharev O.S.** Institutional planning, trajectories of institutional development and transaction costs. 95

PUBLIC AUDIENCE

- Korytsev M.A.** Program course «Development Economics» 112

SCIENTIFIC LIFE

- Kadochnikov D.V.** Economic culture of modern capitalism: a review of the International conference in St. Petersburg State University 122

ПОДПИСКА-2012

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С АПРЕЛЯ 2012 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2012»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ*

*Подписной индекс **82295.***

*Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.*

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

ПОДПИСКА-2012

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С АПРЕЛЯ 2012 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2012»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ*

*по индексу **42503.***

*Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.*

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 4, № 3. 2012

Выпускающий редактор: Е. Бузаева

Дизайн и верстка: Л. Ткаченко

Корректор: А. Яшина

Сдано в набор 03.09.2012.

Подписано в печать 17.09.2012.

Тираж: 500 экз. Заказ № 65.