

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 5

НОМЕР 2

2013

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; Финансовый университет при Правительстве РФ)

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

- Вольчик В. В.** Принципы делиберативной демократии для решения проблем в экономической теории 5

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

- Ефимов В. М.** От машин удовольствия к моральным сообществам (Размышления над новой книгой Джеффри Ходжсона) 7
- Стрижак Е. О.** Онтологические и методологические основы направлений институциональной экономической теории 48

СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

- Вахтина М. А.** Роль социальных институтов в обеспечении справедливости в современной рыночной экономике 64
- Малкина М. Ю., Розмаинский И. В.** К формированию институциональной теории инфляции 69
- Сухарев О. С.** Институциональные и технологические изменения: границы анализа эволюционной теории 88

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

- Попов Г. Г.** Как плохие институты и политика разрушают экономику. Пример Веймарской Германии 116

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

- Капогузов Е. А.** Программа дисциплины «Институциональные аспекты административной реформы» 136

EDITORIAL

- Volchik V. V.** The principles of deliberative democracy to solve
problems in economic theory 5

THEORY AND METHODOLOGY OF INSTITUTIONAL ECONOMICS

- Yefimov V. M.** From pleasure machines to moral communities
(reflections on a new book by Jeffrey Hodgson) 7
- Stryzhak E. O.** Ontological and methodological foundations of institutional
economic theory's directions 48

MODERN INSTITUTIONAL THEORY

- Vakhtina M. A.** The role of social institutions in ensuring justice
in the modern market economy 64
- Malkina M. Yu., Rozmainsky I. V.** Toward the foundations of institutional
theory of inflation 69
- Sukharev O. S.** Institutional and technological changes: the analysis limits
of evolutionary theory 88

INSTITUTIONAL ECONOMIC HISTORY

- Popov G. G.** How bad institutions and policies are destroying the economy?
An example of Weimar Germany 116

PUBLIC AUDIENCE

- Kapoguzov E. A.** Program course "Institutional aspects of administrative
reform" 136

ПРИНЦИПЫ ДЕЛИБЕРАТИВНОЙ ДЕМОКРАТИИ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: volchik@sfedu.ru*

THE PRINCIPLES OF DELIBERATIVE DEMOCRACY TO SOLVE PROBLEMS IN ECONOMIC THEORY

VOLCHIK VYACHESLAV, V.,

*PhD, professor,
Southern Federal University,
e-mail: volchik@sfedu.ru*

Реальный мир, в котором взаимодействуют экономические акторы, гораздо сложнее, чем можно отобразить в моделях, используемых экономистами. Поэтому всегда мы сталкиваемся с определенным компромиссом между строгостью и реалистичностью используемых моделей. Проблема заключается в границах этого компромисса.

Последние десятилетия в экономической теории наблюдается тенденция все более широкого распространения так называемого экономического плюрализма (*Economic Pluralism, 2010*), который иногда оборачивается методологической эклектикой. Конечно, плюрализм гораздо лучше ситуации, когда доминирует единственно верный канон, использование которого является залогом успешной университетской карьеры. Однако плюрализм таит в себе довольно существенные опасности для развития экономической науки. Предположим, что в естественных науках сторонники методологического плюрализма предлагают исследовательские программы, основанные на теориях вечного двигателя, теплорода, флогистона, торсионных полей и т.д., обосновывая это тем, что для развития науки необходимо использовать не только признанные научные теории и подходы, но и незаслуженно отвергнутые или замалчиваемые в процессе развития науки. Вряд ли вменяемые представители научного сообщества будут поддерживать такой методологический плюрализм в естественных науках. Но тогда возникает вопрос, где границы плюрализма в общественных науках вообще и в экономике в частности.

Институциональная экономическая теория возникла как реакция на схоластичность классической школы (хотя самые продвинутые на пути формализации неинституциональные теории могут дать фору в плане схоластичности классическим теориям конца XIX – начала XX веков). Поведенческие модели в рамках институционализма включают не только факторы, которые могут быть выражены количественно или сведены в

разнообразные функции полезности. Однако широта охвата всех оттенков экономического поведения имеет оборотную сторону – меньшую строгость, которая может быть интерпретирована как недостаточная научность или вовсе антинаучность.

Экономическая наука все больше подвергается влиянию наук естественных, когда представители последних мигрируют из своего мира строгих теорий и экспериментальных площадок на еще плохо освоенную территорию социальных наук. Экономический империализм, по сути, и является наступлением математических (прежде всего оптимизационных) методов на позиции общественных наук с экономического плацдарма, захваченного гораздо ранее. В результате мы все больше сталкиваемся с бесплодностью экономических теорий и моделей в объяснении кризисов и других острых проблем современной экономики и всего общества (*Сакс, 2012*).

Какова социальная польза экономической теории, если не считать стимулирование совокупного спроса путем финансирования ее преподавателей? Экономическая наука должна не только давать релевантное понимание происходящих процессов, но и формировать у овладевающих ею студентов общественно полезные этические и моральные паттерны, которые действительно имеют значение в поведенческих моделях в рамках институциональной экономической теории.

Но что же делать и как относиться к экономическому плюрализму? Вместо него как основной организующий научные дискуссии принцип можно предложить концепт делиберативной демократии, которая полезна не только в современных политических процессах (*Хабермас, 2001*), но и может использоваться для решения сложных и неоднозначных проблем в процессе конкуренции идей в современной экономической теории.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Сакс Дж. (2012). Цена цивилизации. М.: Издательство Института Гайдара.

Хабермас Ю. (2001). Вовлечение другого. Очерки политической теории. СПб.: Наука.

Economic Pluralism (2010). Edited by Robert Garnett, Erik K. Olsen, and Martha Starr. Routledge.

REFERENCES

Sachs J. D. (2011). The Price of Civilization: Reawakening American Virtue and Prosperity. Random House Publishing Group. (Rus. ed.: Sachs J. (2012). The Price of Civilization. Moscow: Gaidar Institute Publ., 350 p.)

Habermas J. (2001). The Inclusion of the Other. St. Petersburg: Nauka.

Economic Pluralism (2010). Edited by Robert Garnett, Erik K. Olsen, and Martha Starr. Routledge.

ОТ МАШИН УДОВОЛЬСТВИЯ К МОРАЛЬНЫМ СООБЩЕСТВАМ¹ (РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД НОВОЙ КНИГОЙ ДЖЕФФРИ ХОДЖСОНА)

ЕФИМОВ ВЛАДИМИР МАКСОВИЧ,

*доктор экономических наук,
ЦЭМИ РАН,
Docteur en Etudes du Développement,
Женевский университет,
независимый исследователь,
e-mail: vladimir.yefimov@wanadoo.fr*

Сейчас в России экономисты сильно влияют на политический дискурс, поставляя через курсы "экономической теории" и "институциональной экономики" очень вредные концептуальные заготовки для политического дискурса. В статье предлагается кардинально изменить эти курсы так, чтобы взамен своекорыстия экономического человека, рассмотрения социальных отношений исключительно через призму обмена, общества и сообществ как фикции, государства как бандита и оппортунистического поведения как нормы, они давали бы студентам совершенно другие образы социально-экономических взаимодействий. Дискурсивная парадигма в экономике, основы которой были заложены Джоном Коммонсом, позволяет по-другому взглянуть на институты, трансакции, контрактные отношения, собственность, предприятия и институциональные изменения, а современная философия коммунитаризма (Майкл Сэндел, Аласдер Макинтайр, Чарльз Тейлор) и исторический, дискурсивный и конструктивистский институционализм в политической науке (Теда Скочпол, Вивьен Шмидт, Колин Хэй) делают возможным по-иному трактовать государство, право и гражданское общество. Статья призывает вернуть дисциплину институциональной экономики на гуманистические позиции ее основателей и подвергнуть резкой критике так называемые «новую институциональную экономическую теорию» и «новую политическую экономию». Автор, вслед за Джоном Дьюи, предлагает экономистам питать результатами своих эмпирических исследований расширенный политический дискурс, в который будут вовлечены широкие слои общественности. Среди этих эмпирических исследований центральную роль должен играть институциональный мониторинг, осуществляя который, экономическая наука выступает в ее онтологически и эпистемологически адекватной для понимания социально-политико-экономической реальности форме дискурсивной парадигмы.

Ключевые слова: мораль, сообщество, дискурс, Шмоллер, Коммонс, экономическая дисциплина как философия и как наука, реформа экономической дисциплины.

¹ Большое спасибо В. В. Вольчику, Л. С. Гребневу, В. С. Мартьянову, С. В. Патрушеву, В. Т. Рязанову и Л. Г. Фишману за замечания и комментарии по разным версиям статьи.

FROM PLEASURE MACHINES TO MORAL COMMUNITIES (REFLECTIONS ON A NEW BOOK BY JEFFREY HODGSON)

YEFIMOV VLADIMIR, M.,

PhD,

Central Economics and mathematics Institute of RAS,

Docteur en Etudes du Développement,

University of Geneva,

independent researcher,

e-mail: vladimir.yefimov@wanadoo.fr

Academic economists have a strong influence on political discourse in Russia by delivering through courses of "Economic theory" and "Institutional economics" very harmful conceptual elements for political discourse. This article proposes to change radically these courses in such a way that, instead of self-interest of the economic man, consideration of social relations exclusively through the prism of exchange, society and community as fictions, the state as a bandit and the opportunistic behavior as a norm, they would provide students with very different images of socio-economic interactions. Discursive paradigm in economics, the foundations of which were laid by John Commons, allows us to take another look at the institutions, transactions, contractual relationships, property, enterprises, and institutional change, and the contemporary communitarian philosophy (Michael Sandel, Alasdair Macintyre, Charles Taylor) and the historical, discursive and constructivist institutionalism in political science (Theda Skocpol, Vivien Schmidt, Colin Hay) make it possible to have different interpretations of the state, law, and civil society. This article calls for a return of institutional economics to the humanistic position of its founders and for a strong critic of the so-called "new institutional economics" and "new political economy". The author, following John Dewey, proposes to economists to feed by the results of their empirical research an enlarged political discourse, which will involve the general public. Among these empirical studies the institutional monitoring should play a central role. Performing institutional monitoring means doing research in the framework of the discursive paradigm, which is ontologically and epistemologically the adequate form of research for understanding the socio-economic-political realities.

Keywords: *morality, community, discourse, Schmolter, Commons, economic discipline as a philosophy and as a science, reform of economic discipline*

JEL: *B52, C91, D03.*

Morality Matters²

Прежде всего я хочу отметить, что название новой книги Джеффри Ходжсона «От машин удовольствия к моральным сообществам: Эволюционная экономика без Homo Economicus» (Hodgson, 2013) просто великолепно. Традиционный «экономический человек» охарактеризован здесь как индивид с поверхностными ценностями, недостаточной нравственностью и чувством долга, то есть как лишенная важнейших человеческих черт машина, а именно «машина удовольствия» (Р. 10)³. На смену этой машине в экономической дисциплине должен прийти не индивид, пусть и с другими, более человеческими качествами, а сообщество,

² Мораль имеет значение.

³ Здесь и далее при указании страниц без ссылки на источник имеется ввиду рассматриваемая в этой статье книга (Hodgson, 2013).

причем сообщество моральное. Эта работа Ходжсона является его шестнадцатой книгой. Свою первую книгу, озаглавленную «Троцкий и фаталистический марксизм» (*Hodgson, 1975*), которая по признанию Тони Лоусона оказала на него влияние (*Dunn, 2009. P. 481*), автор посвятил «всем тем, кто с волей и мужеством боролся за социалистическое будущее» (*Hodgson, 1975. P. 4*). Появление новой книги Ходжсона явно свидетельствует о том, что ее автор сохранил свою устремленность молодости к размышлениям о лучшем социальном устройстве. После выхода книги 1975 года Ходжсон был вовлечен в марксистскую тематику⁴, по крайней мере еще с десятков лет, но в 1988 году, как раз за год до падения Берлинской стены, выходит его книга «Экономическая теория и институты» (*Ходжсон, 2003*), благодаря которой он и становится известным, в том числе и в России. С этой поры Джеффри Ходжсон переходит от революции к эволюции, с преимущественным переключением с Маркса на Дарвина и Веблена, поскольку именно Веблен ратовал за эволюционную экономическую науку (*Веблен, 2006*).

В одной из моих предыдущих статей (*Ефимов, 2007*) я посвятил целый раздел критике эпистемологических позиций Джеффри Ходжсона и распространяемых им мифов относительно исходного американского институционализма Джона Коммонса и историко-этической школы Густава Шмоллера. Онтологические и эпистемологические позиции исследователя реальных экономических процессов являются решающими для познавательного успеха его исследовательских практик. В той статье я не затрагивал онтологических позиций Джеффри Ходжсона, поскольку я во многом был с ними согласен. За редким исключением Ходжсон не проводит исследований конкретных экономических явлений и является скорее философом, чем исследователем экономических практик. Конечно, его эпистемологические убеждения негативно влияют на его исследования в области истории экономической мысли (*Hodgson, 2001; 2004*), однако в своей последней книге Ходжсон выступает в значительной степени как социальный философ, а не как философ науки, и как таковой автор делает здесь существенный прогресс. В ней он по существу продолжает традицию, ранее критикуемой им историко-этической политической экономии Густава Шмоллера (*Nau, 2000*). Основную идею книги автор сформулировал следующим образом: «Имеется растущий спрос на то, чтобы экономисты стали принимать мораль всерьез, причем не только в теории индивидуальной мотивации, но и в их собственном поведении»⁵ (P. XIV).

Россия в поисках утопий

Я думаю, что значение новой книги Ходжсона нужно оценивать ее наложением на более раннюю его книгу «Экономика (economics) и утопия. Обучающаяся экономика (economy) не есть конец истории» (*Hodgson, 1999*). В

⁴ См., например, его книгу «Капитализм, стоимость и эксплуатация. Радикальная теория», которую он посвящает уже не борцам за социализм, а своим учителям (*Hodgson, 1982, P. V*).

⁵ Мне думается, что на автора явно повлиял документальный фильм «Внутреннее дело» (*Inside Job*), на что указывает его ссылка на этот фильм (P. XIV). Фильм «Внутреннее дело», представляющий собой журналистское расследование причин возникновения финансового кризиса в США, был удостоен в 2011 г. «Оскара» в номинации «Лучший документальный фильм». Этот фильм с русским переводом размещен здесь: (<http://video.yandex.ru/users/sheherazade/view/20/>). Диск с этим фильмом распространялся в России под названием «Инсайдеры».

этой книге также достаточно много говорится о морали, но центральным ее понятием является утопия, определяемая как социально-экономическая реальность, которая, с одной стороны, не существует, но, с другой стороны, существование ее объявляется кем-то желательным (*Ibid.*, P. 4). Так определяемое понятие утопии не сводится только к утопическому социализму, а может быть применено к любому проекту социально-политико-экономического устройства, кем-либо предложенному. Всеохватывающий, саморегулирующийся, гармоничный рынок также является утопией, в разработку которой внесло вклад большое количество экономистов и которую французский политолог Пьер Розанваллон назвал утопическим капитализмом (*Розанваллон, 2007*). Россияне на протяжении 70 лет испытывали на себе попытку реализации марксистской коммунистической утопии, и вот уже более 20 лет российская элита следует в своей деятельности канонам утопического капитализма. Граждане России в своем большинстве разочаровались как в одной, так и в другой из этих утопий.

По словам политологов из Екатеринбурга В. С. Мартьянова и Л. Г. Фишмана, Россия в настоящее время находится в поисках утопий (*Мартьянов и Фишман, 2010*). Подзаголовок их книги указывает, в каком направлении нужно искать эти утопии: «От морального коллапса к моральной революции». Новая книга Ходжсона, по существу, говорит о том же самом, основным объектом атак в которой является «экономический человек», которого уральские политологи применительно к российской действительности характеризуют следующим образом: «В чистом виде «экономический человек» склонен к упрощению реальности (поэтому предпочитает иметь дело скорее со сферой финансов, нежели производства), общество для него не организм, а механизм, условности морали и культуры ему нередко мешают и потому он входит в группу риска, скатывающуюся к криминалу. Подчинение социальным нормам для членов этой группы не императивно, а является результатом «взвешивания» при оптимизации. Иными словами, если «экономический человек» имеет возможность избежать наказания, он пойдет на нарушение закона и будет считать это всего лишь рациональным поведением... Отношения с другими «экономический человек» строит на принципе доминирования, как особь в стае. И со стаей таких же особей он готов броситься в том направлении, в котором разворачивается в настоящее время экономическая конъюнктура. Вся его рациональность служит тому, чтобы вовремя сообразить, в какую сторону бежит стадо... Данная модель дает нам крайнего индивидуалиста — «максимизатора» целевой функции. Более того, она дает пассивного «максимизатора», поскольку в рамках данной модели человеку не нужно заниматься целеполаганием и/или создавать свой индивидуальный план действий. Набор альтернатив также во многом предрешен рынком и универсальностью целевой функции, что приводит к полному детерминизму в поведении «экономического человека», его подчинению внешней воле обстоятельств» (*Мартьянов и Фишман, 2010. С. 15-16*). Что это, результат наблюдений авторами российской действительности или отрывок из реферата по курсу институциональной экономики написанный на основе российских учебников (*Аузан, 2011; Одинцова, 2009*), сказать трудно, однако можно достоверно утверждать, что такие учебники неизбежно оказывают влияние на студентов способствуя их превращению в «экономических людей»⁶.

Нужно признать, что российские университетские экономисты, работающие на кафедрах политической экономии, переименованных затем в

⁶ Ниже в разделе «Справедливость, машины удовольствия и торговое общество» этой статьи будут охарактеризованы результаты экспериментальных исследований на эту тему.

кафедры экономической теории, специализируются на преподавании утопий. Я думаю, что относительная безболезненность перехода от преподавания марксистской политической экономии к неоклассическому экономикс именно этим и объясняется: навык в преподавании утопий у преподавателей политической экономии уже был, а какую утопию преподавать – это уже второй вопрос. Для многих политэкономов единственной трудностью в переходе на неоклассику было их слабое владение математикой. И здесь на помощь пришли люди, которые имеют исходное базовое математическое образование и которые, по той или иной причине, предпочли карьеру экономиста. Утопия, выраженная в формулах, а не естественным языком, не перестает быть утопией, несмотря на свои математические одежды. Явление прихода российских математиков в экономику было повторением аналогичного явления в США несколько десятков лет ранее. В послевоенное время, благодаря усилившимся контактам в США между сообществом математиков и сообществом экономистов (Weintraub, 2002), экономисты перенесли на свою дисциплину многие убеждения математиков, во многом отдалившихся от физики. Культуры этих двух сообществ были вполне совместимы, и результатом стало «обогащение» культуры сообщества экономистов культурой сообщества математиков. Последняя – характеризуется, в частности, отсутствием обязательности и необходимости непосредственной связи своих теоретических (математических) построений с реальностью (Леонард, 2006. С. 276). Такая культура возникла под влиянием группы французских математиков, которые публиковывали свои книги под псевдонимом Никола Бурбаки. Они пытались построить всю математику на основе аксиоматического метода, который они понимали следующим образом: «Аксиоматический метод, собственно говоря, есть не что иное, как искусство составлять тексты, формализация которых легко достижима. Он не является новым изобретением, но его систематическое употребление в качестве инструмента открытий составляет одну из оригинальных черт современной математики. В самом деле, и при записи, и при чтении формализованного текста совершенно несущественно, приписывается ли словам и знакам этого текста то или иное значение или даже не приписывается никакого, — важно лишь точное соблюдение правил синтаксиса» (Бурбаки, 1965. С. 24). Рой Вайнтрауб и Филип Майровски блестяще показали, «как бурбакистская школа математики быстро мигрировала в неоклассическую математическую экономику». Это пересечение дисциплинарной границы установило для экономистов внушительное здание вальрасовской теории общего равновесия в качестве ориентира для высокой теории в экономике на протяжении последующих четырех десятилетий (Weintraub and Mirowski, 1994. P. 246).

Жерар Дебре, обученный во Франции одним из членов группы Бурбаки, послужил «трансокеанским семечком» для прикладной математики, вдохновленной бурбакизмом, которое "пустило корни и расцвело в послевоенной американской среде» (Ibid., P. 248). «Почвой, подготовленной для посева» такого «семечка» в экономической дисциплине, была Комиссия Коулза по исследованиям в экономике⁷, многие сотрудники которой пришли в нее из физики (Ibid., P. 249). Среди работников этой организации и был француз Жерар Дебре. По Вайнтраубу и Майровски,

⁷ Комиссия Коулза по исследованиям в экономике представляла собой научно-исследовательский институт, основанный и финансируемый бизнесменом Альфредом Коулзом (Alfred Cowles). Американский политолог Соня Амадэ в своей книге «Логическое обоснование капиталистической демократии. Истоки либерализма рационального выбора в холодной

«Дебре хотел, чтобы его “Теория ценности” была бы прямым аналогом “Теории множеств” Бурбаки», «в интерпретации Дебре, теория общего равновесия, таким образом, утрачивает свой статус “модели”, чтобы стать самодостаточной “формальной структурой”». Цель состояла уже не в том, чтобы представить экономику, как бы это представление ни понимать, а в кодификации самой этой неуловимой сущности, вальрасовской системы» (*Ibid.*, P. 265). Комитет по премии Центрального банка Швеции (Sveriges Riksbank) в области экономических наук памяти Альфреда Нобеля⁸ объявил, что Жерар Дебре доказал, что «рынок работает автоматически», на что лауреат премии отреагировал фразой: «Извините, но я не имел этого ввиду» - “Sorry, I did not mean that” (*Düppe*, 2010. P. 30). Выдающийся российский математик Владимир Игоревич Арнольд выступал с резкой критикой бурбакизма (*Арнольд*, 2002). Он считал, что «современное формализованное образование в математике опасно для всего человечества» (*Арнольд*, 2000). Бурбакизм сильно повлиял на экономический мейнстрим, который, как показал экономический кризис, разразившийся в 2007 г., также опасен для всего человечества.

Филип Дэвис и Рубен Херш провели антропологическое изучение деятельности математиков-теоретиков (*Davis and Hersh*, 1981) и пришли к выводу, что они разделяют следующие убеждения: «красота - важный критерий теоретических построений», «математика является универсальным языком глубокого научного исследования природы и общества, и развитые науки должны использовать математику, отсутствие ее применения говорит об их незрелости», «не нужно особенно беспокоиться, если нет большой связи между теоретическими построениями и реальностью, так как научное исследование есть игра аксиомами и правилами выводов». Экономисты-теоретики впитали в себя эти убеждения математиков. С самого начала постсоветских преобразований экономической дисциплины была поставлена ложная и вредная цель «интеграции в международное научное сообщество» без какой-либо углубленной рефлексии относительно западного, прежде всего американского, сообщества экономистов, суть которого четко выразили

войне» (*Amadae*, 2003) свидетельствует о том, что экономическая наука, развиваемая ведущими сотрудниками этого института, обслуживала нужды холодной войны. Марксистская политическая экономия в Советском Союзе, которая не использовала математики, также обслуживала холодную войну. Конфронтация двух версий экономической дисциплины, объединяемых тем, что основная задача каждой из них состояла в том, чтобы быть носителями определённых утопий-идеологий (по отношению к экономике об этом прекрасно писал Хайлбронер (*Хайлбронер*, 1993. С. 53–54), закончилась полной победой американской версии экономической «науки».

⁸ Обычно её называют "Нобелевской премией по экономике", но в действительности она не имеет ничего общего с завещанием Альфреда Нобеля, семья которого, а также ряд лауреатов Нобелевской премии и ученых протестовали против этого перенесения авторитета Нобелевской премии на экономику. (<http://www.hazelhenderson.com/2006/10/30/the-cuckoos-egg-in-the-nobel-prize-nest-october-2006/>). Мы можем даже предположить, что наиболее выдающиеся промоутеры неолиберализма были удостоены этой награды за свою деятельность в качестве президентов Общества Монт-Пелерэн, которое было нацелено на то, чтобы превратить университеты в площадки преподавания, коллективного изучения либеральной доктрины и ее продвижения в жизнь (*Mirowski and Plehwe*, 2009. P. 5). Так, Фридрих Хайек был президентом этого общества в 1947-1961 гг. и стал лауреатом Нобелевской премии 1974 года; Милтон Фридман - президент общества в 1970-72 гг., лауреат Нобелевской премии 1976 года; Джордж Стиглер - президент в 1976-1978 гг., лауреат Нобелевской премии 1982 года; Джеймс Бьюкенен - президент в 1984-86 гг., лауреат Нобелевской премии 1986 года; Гэри Беккер - президент в 1990-1992 гг., лауреат Нобелевской премии 1992 года.

Пол Кругман («приняли красоту, одетую во впечатляюще выглядящую математику, за правду» (New York Times, September 2, 2009)) и Джозеф Стиглиц («самые активные участники группы поддержки капиталистического свободного рынка» (Стиглиц, 2011. С. 288)).

В своей последней книге Ходжсон указывает направление альтернативное и коммунистической, и капиталистической утопиям, а именно: развитие утопии общества как совокупности «моральных сообществ». В ней он дает ряд ссылок на Густава Шмоллера и Джона Коммонса, где указывает на их связь с этой утопией. Большого внимания заслужил у него философ-прагматист Джон Дьюи, однако также намного меньше, чем могло бы быть в книге, озаглавленной «От машин удовольствия к моральным сообществам». Ведь именно Дьюи предлагал превратить «великое общество» в «великое сообщество» (Дьюи, 2002. С. 104). Дьюи очень сильно повлиял на американский институционализм и в его методологии исследований, и в его нацеленности на реформирование капитализма. Я уже призывал российских экономистов освоить идеи основателя прагматизма Чарльза Пирса и связанного с ними исходного американского институционализма и следовать по его стопам (Ефимов, 2007; 2011а; 2011b), а теперь, в каком-то смысле вместе с Джеффри Ходжсоном, я приглашаю экономистов освоить богатое идейное наследие Дьюи, в том числе и его социальную утопию, которая приняла в настоящее время форму концепции дискурсивной (делиберативной) демократии и дискурсивной этики. Вместе с концепцией дискурсивной экономики (Балацкий, 2012) они образуют «дискурсивную тройку», о которой пойдет речь в предпоследнем разделе этой статьи. Я надеюсь, что утопия дискурсивной тройки заслуживает рассмотрения в качестве кандидата на утопию, в которой нуждается Россия.

Два вида мировоззрений и два типа экономических философий

Ходжсон является сейчас не единственным известным экономистом, который обращает внимание на мораль и сообщества. В своей недавно вышедшей книге «Цена цивилизации» американский экономист Джеффри Сакс утверждает, что «в основе экономического кризиса, переживаемого Америкой, лежит моральный кризис: упадок гражданской добродетели среди американской политической и экономической элиты» (Сакс, 2012. С. 11). В 1990-е годы он активно участвовал в навязывании России политики экономических преобразований, основанной на магистральной экономической теории, которая игнорирует понятие социальной ответственности. Сейчас Сакс утверждает, что «без возрождения духа социальной ответственности осмысление и устойчивое восстановление экономики невозможно» (Сакс, 2012. С. 11). Он пишет: «Американское общество стало жестким, агрессивным, а элиты Уолл-стрит, нефтяные магнаты и ведущие политики в Вашингтоне проявляют самую высокую степень безответственности и эгоистичности. Когда мы поймем этот объективный факт, мы сможем приступить к переформатированию нашей экономики» (Сакс, 2012. С. 18, 19). Гарвардский профессор экономики Стефен Марглин в своей книге «Зловещая наука. Как мышление, порожденное экономистами, подрывает сообщество» (Marglin, 2008) показывает, что такое мышление подрывает истинно человеческие отношения между людьми, т.е. такие отношения, которые и отличают их от животного мира. Вместе с подрывом существования сообществ подрывается и

мораль, которая в них поддерживается, обесцениваются такие понятия, как порядочность, долг и ответственность. Несмотря на свою любовь к определениям, Ходжсон в рассматриваемой книге не дает определения понятию «сообщество» (community), которое фигурирует в ее названии. Вот как Марглин объясняет это понятие: «Для меня отличительной чертой сообщества является то, что оно предоставляет своего рода клей, связывая отношения людей, что дает форму и вкус жизни. Тем самым сообщество зависит от ограничений и обязательств, которые превосходят расчет индивидуальной полезности ... [В]озможно ли построить сообщество, которое предоставляет глубокие человеческие связи и в тоже время сохраняет достаточное пространство для индивидуального разнообразия [?] ... [М]ы никогда не найдем ответа на этот вопрос до тех пор, пока мы останемся ослепленными определенной идеологией, а именно идеологией рынка, которая делает сообщество невидимым» (*Ibid.*, P. 20).

Профессор политической философии того же Гарвардского университета Майкл Сэндел посвятил свою недавнюю книгу также этому вопросу (*Sandel*, 2012). Эта книга под названием «Чего нельзя купить за деньги. Моральные пределы рынка» во многом противостоит популярному учебнику гарвардского профессора экономики Грегори Мэнкью «Принципы экономики» (*Мэнкью*, 2007)⁹. Сэндел заявил, что «если бы я управлял миром, то переписал бы учебники экономической теории» следующим образом: «Я бы отказался от претензии, что экономика является независимой, ценностно-нейтральной наукой, а вновь связал бы ее с ее корнями в моральной и политической философии. Классическая политическая экономия в XVII-м и XVIII-м веках, от Адама Смита до Карла Маркса и Джона Стюарта Милля, правильно рассматривала экономическую теорию как раздел моральной и политической философии. В XX-м веке экономика отошел от этой традиции, определив себя как автономную дисциплину, стремящуюся к строгости естественных наук. Мнение о том, что экономика представляет собой ценностно-нейтральную науку о человеческом поведении, является невероятным, но все более и более влиятельным»¹⁰. Дух экономических учебников, которые Сэндел санкционировал бы в случае, «если бы он управлял миром», можно себе представить, зная, с одной стороны, что они составят раздел моральной и политической философии, а, с другой стороны, какое направление современной политической философии представляет сам Сэндел. Таким направлением является «коммунитаризм», от английского слова community, что означает «сообщество».

Коммунитаристское направление в обществоведении объединяет группу философов, политологов и социологов, «озабоченную упадком морали и недовольную проводимой политикой». Видным представителем этого движения и является Майкл Сэндел: «Индивид в либерализме, полагает он, ничем не обременен, а потому может занять важную позицию за пределами сообщества, частью которого он является, определять и пересматривать свои цели, не оглядываясь на унаследованные традиции или разделяемые с

⁹ Студенты Гарвардского университета, которым Мэнкью читает курс лекций по «Экономикс 10», ушли с занятий, объяснив это тем, что «этот курс не отражает реалий и не дает базы для понимания экономических основ жизни общества и социальных проблем!» (<http://forum-msk.org/material/news/7730342.html>).

¹⁰ См.: (<http://www.prospectmagazine.co.uk/magazine/if-i-ruled-the-world-michael-sandel/>).

другими цели. Он руководствуется правами и обязанностями сформулированными абстрактно» (Алексеева, 2000. С. 181, 182). Сэндел считает такое утверждение ложным, так как наши цели мы не столько выбираем, сколько «открываем, в силу своей укорененности в некотором общем социальном контексте», и политика общего блага, проводимая государством¹¹, «выражая эти общие конституирующие нас цели, дает нам возможность знать благо сообща, которое нельзя знать в одиночку» (Кимлика, 2010. С. 292). Сэндел утверждает, что «ценности сообщества не просто одобряются его членами, но определяют их идентичность». Совместное следование цели сообщества является не выбором его членов, а определяется их привязанностью этому сообществу, причем цель эта является составной частью их идентичности (Кимлика, 2010. С. 294).

Другим видным лидером коммунитаристского движения является израильско-американский социолог Амитаи Этциони. Он, также как и Майкл Сэндел, резко отрицательно относится к неоклассическому экономикс, лишенному «моральной размерности» (Etzioni, 1988). По его мнению, «акторы неоклассического мира не способны действовать свободно, в то время как индивиды, включенные во всесторонние и стабильные отношения, сплоченные группы и сообщества, значительно больше способны осуществлять разумный выбор, выносить суждения и быть свободными» (Ibid., P. 10). Вместо старого золотого этического правила «веди себя по отношению к другим людям так, как они, на твой взгляд, должны вести себя по отношению к тебе», он предложил новое: «уважай и поддерживай нравственный порядок в обществе, если хочешь, чтобы общество уважало и поддерживало твою независимость» (Этциони, 1999. С. 317). При этом «новое золотое правило требует, чтобы разрыв между индивидуальными предпочтениями и социальными обязательствами сокращался за счет расширения сферы нравственной ответственности людей; речь идет не об обязательствах, навязываемых силой, а об ответственности, воспринимаемой человеческим долгом, ибо человек полагает, что она возложена на него совершенно справедливо» (Этциони, 1999. С. 321-322). В отличие от идеологии индивидуализма, где центральным элементом является требование свободы личности, для идеологии коммунитаризма характерно требование сбалансированности между независимостью личности и добровольным порядком, построенном на разделяемых ценностях. При этом важно, чтобы «сама же независимость личности была отнюдь не беспредельной, а имела социальные границы и вписывалась в контекст общественных ценностей» (Этциони, 1999. С. 333). Этциони применяет коммунитаристский подход к социальным системам любого уровня, в том числе и к международным отношениям (Этциони, 2004). К сожалению, Джеффри Ходжсон, посвятив несколько страниц своей книги Этциони, совсем не коснулся его коммунитаристских идей. Коммунитаризма нет в предметном указателе к книге, и Майкл Сэндел в ней даже не упоминается¹².

¹¹ «Общее благо [в коммунитарном обществе] не выверяется в соответствии с системой предпочтений людей, но само является стандартом, по которому оцениваются эти предпочтения ... Коммунитарное государство может и должно поощрять людей принимать концепции блага, согласующиеся с образом жизни сообщества и препятствовать концепциям блага, конфликтующим с ним» (Кимлика, 2010. С. 287).

Коммунитаризм как направление политической философии основывается на том же виде мировоззрения, что и исторический, дискурсивный и конструктивистский институционализм в политологии, который я характеризовал как продолжение институционализма Густава Шмоллера и Джона Коммонса (Ефимов, 2011б. С. 39-42). В той статье мое внимание было приковано преимущественно к исследовательским практикам, и соответственно я апеллировал прежде всего к философии науки. Но к институционализму Шмоллера и Коммонса можно подойти и с точки зрения социальной философии, то есть рассматривая их экономические философии, которые можно назвать их политической экономией. Volkswirtschaftslehre Шмоллера вполне можно перевести не только как «экономическая наука», но и как «политическая экономия», что и сделано во французском переводе его пятитомного фундаментального труда Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre (Schmoller, 1905–1908). Подназвание книги Коммонса «Институциональная экономика» также говорит само за себя: «Ее место в политической экономии» (Commons, 1934). Если в своих предыдущих книгах (Ходжсон, 2003; Hodgson, 2001; 2004) Ходжсон в значительной степени отрицательно относился к этим двум школам, то в своей новой книге он обращается к Шмоллеру и Коммонсу исключительно для подкрепления своих утверждений. Конечно, на мой взгляд, тематика, рассматриваемая в книге, требует значительно большего внимания к этим авторам.

Так, Шмоллер прямо связывал понятие института с понятием сообщества: «Под политическим, юридическим, экономическим институтом мы понимаем служащий определенным целям порядок жизни сообщества (выделено мною, В.Е.), достигнутый на некоторый момент времени, который служит рамками и формой для действий следующих друг за другом поколений» (Schmoller, 1920. P. 61). Институты и социальные организации представлялись ему «как наиболее важный результат моральной жизни, как ее кристаллизация (выделено мною, В.Е.)» (Ibid.). По Шмоллеру, когда мы говорим об определенном институте, речь идет о «наборе привычек и правил морали, обычаев и норм права, связанных между собой и имеющих общую цель, образуя таким образом определенную систему, которая осваивается членами сообщества в результате практического и теоретического обучения, и, являясь прочно укоренившейся в жизни сообщества, эта система, как типичная форма действия, вовлекает в себя все его живые силы» (Ibid., P. 61-62). Да и сама школа Шмоллера во время своего существования называлась не исторической, как это принято говорить сейчас, а этической (Хайек, 2005. С. 14) или историко-этической (Nau, 2000). Спор о методах (Methodenstreit) касался не только исследовательских практик (методов исследования), но и двух противоположных видов мировоззрения, а следовательно, и двух разных типов экономических философий (Шмоллер, 2011).

Политическая экономия Коммонса основывается на том же виде мировоззрения, что и политическая экономия Шмоллера. Введя понятие транзакции, Коммонс понимал ее, как единицу деятельности, в которой экономика соединяется с правом и этикой (Commons, 1932). Индивиды, по

¹² В книге есть ссылка (Р. 6) на работу (Макинтайр, 2000) другого представителя коммунитаризма – Аласдера Макинтайра.

Коммонсу, взаимодействуют друг с другом не как физиологические тела, движимые страданиями и удовольствиями, но как граждане, с их правами и обязанностями, различных сообществ-организаций, обладающие привычками и следующими им под давлением обычаев этих сообществ-организаций (*Chavance, 2012*). Каждый индивид является гражданином нескольких таких сообществ-организаций. Для него правила не только ограничивают индивида в его действиях, но и освобождают его от принуждения и несправедливого поведения по отношению к нему со стороны других членов сообщества. Правила не только ограничивают волю индивида, но и усиливают её, так как её проявления было бы несравненно труднее добиться без них. Гарантом этих правил является общество и государство (*Коммонс, 2012*)¹³. Сравним два вида мировоззрений, о которых речь шла выше, с помощью нижеприведенной таблицы. В этой таблице все строки, кроме первой, касаются социальной философии. Первая строка таблицы затрагивает философию науки (*Ефимов, 2011a*).

Таблица 1

Два вида мировоззрений, одно из которых основано на понятии «индивид», а другое – на понятии «сообщество»

	Индивид	Сообщество
Познание	Открытие индивидуальным разумом сущностей и законов	Коллективная интерпретация наблюдений и экспериментов
Жизнь	Преследование собственного интереса	Следование принятым правилам, основанным на разделяемых убеждениях
Язык	Рассматривается только как средство передачи информации	Утверждается, что язык занимает центральное место в познании и жизни
Общество	Человек рождается в обществе, как совокупности индивидов, и вынужден жить в нем	Только в обществе, как совокупности сообществ, человек может раскрыть свой жизненный потенциал
Свобода	Общество и государство могут только ограничить свободу индивида	Только общество и государство могут обеспечить свободу индивида

Интересно заметить, что как политические экономии школ Шмоллера и Коммонса, так и их исследовательские практики, которые основывались на включенных наблюдениях и интервью (*Grimmer-Solem, 2003; Резерфорд, 2012a; Резерфорд, 2012b; Ефимов, 2007; Ефимов, 2011b*), соответствуют виду мировоззрения правого столбца таблицы. Я думаю, что это не случайно, так как и в их экономических философиях, и в их исследовательских практиках в центре их внимания был человек¹⁴.

В своей новой книге Джеффри Ходжсон, вольно или невольно,

¹³ Коммонс осуществил переход от типа мировоззрения, в центре которого стоит индивид, к мировоззрению, базирующемуся на понятии сообщество на основе прагматизма Джона Дьюи, к которому и обращается Ходжсон в своей книге, правда, в основном только в последней, «прикладной», ее главе. Об этом речь пойдет ниже, в предпоследнем разделе статьи.

предлагает экономистам фактически перейти от мировоззрения, безраздельно господствующего сейчас в экономической дисциплине, причем как в ортодоксальном его направлении (мейстрим), так и в ее неортодоксальных течениях, а именно мировоззрения, отталкивающегося от понятия индивид, к мировоззрению, в центре которого стоит понятие сообщества. В двухсотлетней истории экономической дисциплины этот переход был последовательно осуществлен только двумя школами, а именно немецкой историко-этической школой Густава Шмоллера и висконсинским институционализмом Джона Коммонса.

К. Маркс не осуществил такого перехода, и, хотя он определял общество как исторически развивающуюся совокупность отношений между людьми, складывающихся в процессе их совместных действий, в этом обществе не было места моральным сообществам. Вот что пишет Ходжсон в своей книге по этому поводу: «Маркс упрекал социалистов, которые обращались к морали, а не к материальным интересам рабочего класса для осуществления нового порядка. К социализму должны были бы прийти не путем морального крестового похода, но с помощью рабочих, борющихся и объединяющихся для достижения своих материальных интересов. Марксизм сторонился всех моральных призывов к социализму, сфокусировавшись на пролетарском корыстном интересе... Как и утилитаристы, Маркс отделял цели от средств. Цель социализма была провозглашена как желаемая и неизбежная, и все средства для достижения этой цели были оправданы» (Р. 15).

Справедливость, машины удовольствия и торговое общество

Я думаю, что российским экономистам, политикам и всей общественности следует принять всерьез заявление уже упоминавшегося гарвардского профессора политической философии Майкла Сэндела: «Если бы я управлял миром, то переписал бы учебники экономической теории». Он сделал это заявление, исходя из глубокого понимания важности проблематики социальной справедливости¹⁴, которая с самого начала институционализации экономической дисциплины была из нее исключена. Альфред Маршалл, взяв на вооружение построения Джевонса и Вальраса, стоял у истоков современного мейнстрима и был истинным архитектором института британской экономической дисциплины, который послужил

¹⁴ «Экономическая наука (*Volkswirtschaftslehre*) сегодня пришла к исторической и этической концепции государства и общества, которая противостоит рационализму (т.е. неоклассике В.Е.) и материализму (т.е. марксизму В.Е.). От чистой экономики рынка и обмена, своего рода экономики бизнеса, которая угрожала стать орудием класса собственников, она снова стала великой моральной и политической наукой, которая, кроме производства благ, изучает их распределение, кроме явлений, связанных со стоимостью, изучает экономические институты, и которая ставит в центр (сердце) науки не мир благ и капитала, а снова человека» (*Schmoller, 1998. P. 202–203*).

¹⁵ Майкл Сэндел читает более 20 лет в Гарвардском университете курс «Справедливость», который прослушали рекордное за всю историю университета количество студентов. В одном только осеннем семестре 2007 г. их было 1115. Видеозаписи некоторых фрагментов этого курса можно посмотреть здесь (<http://www.justiceharvard.org/watch/>). Фильм с записью лекции был переведен и показан в Японии и Китае, где имел большой успех. В Юго-Восточной Азии было продано более миллиона экземпляров учебника по этому курсу (*Sandel, 2009*), а автору китайским изданием *Newsweek* присвоено в 2011 г. звание «Иностранная персона года» (*Thomas L. Friedman, «Justice Goes Global», New York Times, June 14, 2011*).

моделью сначала для США, а потом и для всего мира. Интегрируя маржиналистскую революцию в свой экономикс, Маршалл сузил предмет экономической дисциплины, устранив из неё такие беспокоящие (*troublesome*) вопросы, как распределение доходов и богатства, структура власти и социальная справедливость (*Coats, 1993, P. 396*). В это же время в Германии была институционализирована совсем другая экономическая дисциплина, с которой Майкл Сэндел наверняка бы солидаризировался, так как понятие социальной справедливости было в ней одним из центральных.

Я позволю себе привести здесь длинную цитату из работы Густава Шмоллера, которая так и называется «Справедливость в народном хозяйстве» (*Schmoller, 1881*): «Старая смитовская политическая экономия ... находила свой идеал справедливости исключительно в свободе договоров. Исходя из представления, что по природе все люди равны, она требовала для этих равных людей только свободы и надеялась, что в таком случае будут заключаться договоры относительно одинаковых для обеих сторон ценностей с одинаковыми выгодами. Она не знала ни общественных классов, ни значения общественных институтов для народнохозяйственной жизни. Социальная динамика слагается, по ее взгляду, исключительно из деятельности отдельных личностей, отдельных договоров этих личностей. Поэтому она и не могла требовать никакой иной справедливости. То, чего она требовала, не было само по себе ложно, но оно было только частью справедливости. Мы требуем теперь, рядом со справедливым меновым оборотом, прежде всего *справедливых народнохозяйственных институтов, то есть мы требуем определенной совокупности нравственных и юридических правил, которые управляли бы группами совместно работающих и совместно живущих людей* (выделено мною. В.Е.) в некоторых сторонах их деятельности, — требуем того, чтобы *результаты их деятельности стояли в согласии с теми идеальными представлениями о справедливости, которые в настоящее время являются у нас господствующими на основании наших религиозных и нравственных представлений или должны достигнуть господства в будущем* (выделено мною. В.Е.). Мы не признаем того, что эти институты являются постоянными в истории и необходимы для всех будущих времен. По отношению к каждому из них мы производим исследование его результатов, спрашиваем, каким образом он возник, какие представления о справедливости его породили и в какой степени необходим он в настоящее время» (*Шмоллер, 2012. С. 53–54*). Я думаю, что это высказывание Шмоллера, в котором отражена как нормативная, так и позитивная, то есть исследовательская, сторона экономической дисциплины, практикуемой его школой, не требует никаких дополнительных разъяснений и комментариев.

Джеффри Ходжсон в своей книге указывает, почему современный экономический мейнстрим является социально вредным и почему действительно, как говорит Майкл Сэндел, нужно переписать учебники экономической теории: «Основываясь на понятии корыстного «экономического человека», экономикс был обвинен в том, что он лепит реальный мир по своему образу» (Р. 5), и в этом мире нет места справедливости. Радикальное изменение содержания преподаваемых сейчас во всем мире, в том числе и в России, дисциплин экономической теории (*Economics*) нужно осуществить в первую очередь из-за их вредного влияния на воспитание будущей элиты, которая по ним обучается в США и в других

странах. Ходжсон ссылается на результаты многочисленных экспериментальных исследований, проводимых среди студентов экономики и бизнеса, которые «показывают, что университетские курсы по мейнстримовской экономике оказывают реальное влияние на поведение студентов, препятствуя сотрудничеству и внимательному друг к другу отношению среди них» и что «обучение по курсу экономикс поощряет убеждение, что люди мотивированы прежде всего собственными интересами» (Ibid.). А новая институциональная экономическая теория идет и еще дальше. В соответствии с ней все люди регулярно прибегают в своем поведении ко лжи и вероломству (Уильямсон, 1996). Специальное исследование было посвящено склонности ко лжи среди студентов разных специальностей, вывод из которого состоял в том, что «студенты, специализирующиеся на экономике и бизнесе, лгут намного чаще, чем другие студенты» и что именно «изучение экономики и бизнеса имело причинное влияние на [такое] поведение» (López-Pérez and Spiegelman, 2012). Ходжсон указывает, что «честность была бы чуждым понятием в мире машин удовольствия, где единственным возможным стандартом морали было бы собственное удовлетворение» (Р. 133).

Выражение «машина удовольствия» для характеристики экономического человека Ходжсон заимствовал не у кого иного, как Фрэнсиса Эджуорта. Ходжсон приводит следующую цитату из его книги: «Концепция человека как машины удовольствия может оправдать и облегчить использование механических терминов и математических рассуждений в социальной науке» (Edgeworth, 1881. P. 15). На основе этого оправдания и облегчения Эджуорт и следовал Джевонсу в утилитаризме Бентама и в математике: «Первым принципом экономики (Economics) является то, что каждый агент побуждается только своекорыстием» (Ibid., P. 16). Ходжсон подчеркивает, что хотя мейнстримовская экономика делает постоянно акцент на «выборе», этот выбор осуществляется очень своеобразным индивидом, «уровень моральной глубины и сложности которого не выше, чем запрограммированного термостата, обеспечивающего постоянство температуры в комнате, который также делает «выбор» при понижении в ней температуры. Оценка этим индивидом того, что стоит делать, а чего не стоит делать, поверхностна, и его чувство долга и нравственности неадекватно. Он просто машина удовольствия» (Р. 10). Объясняя происхождение видения человека как машины удовольствия, Ходжсон начинает с цитирования Бентама, который рассматривал «сообщество как фиктивное образование, состоящее из индивидуальных личностей, рассматриваемых так, как будто они просто являются его независимыми членами», а интерес сообщества есть на самом деле для него не что иное, как просто «сумма интересов членов, которые его образуют», причем «интересы эти измеряются в терминах удовольствия» (Р. 13). Ходжсон приводит впечатляющий график необыкновенного падения с 1890-х по 2000-х годы использования понятия морали в пользу понятия полезности в лидирующих экономических журналах (Р. 24). Но мораль, как считает Ходжсон, не может быть устранена из экономических рассуждений, так как «функционирование многих ключевых институтов зависит от моральных правил и мотиваций» (Р. 164). Кризис показал, что именно из-за падения морали эти институты и дают сбои. По мнению Ходжсона,

восприятие недовольства других в случае нарушения норм не может адекватно рассматриваться в терминах полезности, так как при этом будут «растворяться такие минимальные аспекты личности, как достоинство и самоуважение» (Ibid.). Ясно, что машины удовольствия не могут быть очень чувствительны к несправедливости.

Вторая, за экономическим человеком, концепция экономики, также вносящая свой вклад в *придание формы реальному миру по ее образу*, это концепция обмена, который трактуется как центральное в отношениях между людьми. Адам Смит дал старт такому пониманию общества следующей фразой из «Богатства народов»: «Каждый человек живет обменом или становится в известной мере торговцем, а само общество превращается таким образом в торговое общество»¹⁶. Мировоззренческая система, активно навязываемая обществу, сопровождающая и поддерживающая существующий капиталистический социальный порядок представляет собой видение социального мира с точки зрения торговца: социальный мир при этом видении состоит из продавцов и покупателей; каждый торговец является в то же время и покупателем, приобретая нужные ему товары у других торговцев; цель жизни покупателей выражается в безграничном желании потреблять; продавец старается продать покупателям свои товары как можно дороже; торговцы конкурируют между собой и для того, чтобы продать свой товар продавец вынужден установить цену ниже, чем у конкурента; свою торговую деятельность продавец проводит с целью максимизации прибыли и всякая регламентация торговой деятельности может отрицательно сказаться на её величине, откуда центральным требованием торговца к власти является *laissez faire*; согласно видению торговца, отсутствие этой регламентации может только положительно сказаться на общих результатах экономической деятельности всех продавцов и покупателей, так как невидимая рука рынка направляет личный интерес всех торговцев на увеличение продаж нужных покупателям продаваемых товаров; та же невидимая рука рынка справедливо распределяет доходы так, что каждый его участник получает по заслугам. Это видение излагалось в трактатах классической политической экономии, и это же видение было одето Джевонсом и Вальрасом в математические одежды, заимствованные у термодинамики (Майровски, 2012), что фиктивно придало этому видению авторитет научности.

Доминирование в обществе мировоззрения, основанного на видении торговцев, способствует его разрушению, так как координация в обществе обеспечивается не только и не столько столкновением интересов, сколько формальными и неформальными правилами, тесно связанными с моралью, которая является очень важной частью механизма социального регулирования человеческого поведения. Основополагающие элементы морали каждый индивид осваивает в молодости, в том числе во время учебы. Известный американский психолог Лоуренс Кольберг с 1955 по 1977 год проводил экспериментальные исследования по выявлению закономерностей в моральном развитии молодых американцев. Результатом исследований стала его теория шести стадий морального развития. На *первой* стадии ребенок рассматривает моральные требования буквально, а не исходя из их смысла. Быть морально хорошим означает слушаться тех, кто обладает над

¹⁶ В оригинале: «Every man thus lives by exchanging, or becomes in some measure a merchant, and the society itself grows to be what is properly a commercial society».

тобой властью и тем самым, с одной стороны, избегать наказания, а, с другой стороны, получать поощрения. На *второй* стадии своего морального развития ребенок определяет как хорошее то, что удовлетворяет его собственные потребности, и при этом удовлетворение потребностей других видится им как средство для получения в обмен удовлетворения собственных. *Третья* стадия характеризуется тем, что поведение рассматривается ребенком как хорошее, если оно нравится членам его непосредственного социального окружения (семья, друзья, знакомые сверстники). На *четвертой* стадии акцент делается на моральном взаимоотношении со всей социальной системой. Исполнение законов, а также уважительное отношение к действующему социальному порядку становятся центральной точкой развития морали на этой стадии. На *пятой* стадии юноша или девушка начинают понимать, что закон и социальный порядок являются результатом определенного общественного договора, осознается потребность в правилах для достижения консенсуса. Убеждение предыдущей стадии в незыблемости закона и порядка заменяются на веру в необходимость ориентации права на социальную пользу. Наконец, *шестая* стадия, которая определяет уже уровень моральной зрелости, отождествляется с ориентацией на универсальные моральные принципы, следование которым определяется требованиями совести (Garz, 2009. P. 40-46). Ходжсон приводит свидетельства Кольберга о том, что первая и вторая стадии морального развития характерны для большинства детей в возрасте до девяти лет, для многих подростков и некоторых преступников (Р. 116). Он также с иронией замечает, что «этот уровень является также наивысшим уровнем морального развития “экономического человека”» (Ibid.). Если на основании недавно опубликованных свидетельств относительно поведения экономических агентов в финансовой сфере мы проведем идентификацию их уровня морального развития, исходя из теории Кольберга, то легко определим, что этот уровень не очень высок.

Можно со значительной степенью уверенности сказать, что современное экономическое образование способствует воспитанию молодых людей, склонных к недобросовестному поведению. Видение человеческих отношений исключительно через призму обмена оправдывает коррупцию, так как чиновник, требующий от предпринимателя отката за какое-то свое действие, рассматривает эту «транзакцию» как вполне справедливую и взаимовыгодную, забыв о своем долге, ответственности и достоинстве. Ходжсон заявляет, что «коррупция на поверхности выглядит как касающаяся только закона, но на самом деле она касается прежде всего морали» (Р. 163). Информация, вылившаяся на поверхность после начала кризиса, показывает, что американские экономисты внесли существенный вклад в развитие системной коррупции в своей стране.

Экономическая наука и экономическая философия при возникновении экономической дисциплины

Со словами «наука» и «научный» связано много злоупотреблений. Некоторые считают теологию наукой и утверждают, что именно богословие дало толчок для развития науки, как в средние века, так и в новое время¹⁷. В СССР всеми студентами университетов без исключения изучался «научный

¹⁷ Российская академия наук отказалась включать теологию в перечень научных специальностей.

коммунизм». Термин «наука» подчас трактуется очень широко, но *использование его не безобидно*. Дело в том, что как только мы нечто называем наукой, то тем самым неизбежно переносим *авторитет естествознания, проистекающего из его громадных успехов в преобразовании нашей материальной жизни*, на это нечто. Так как при названии этого нечто наукой, оно, это нечто, автоматически присваивает себе чужой (естествознания) авторитет, то я думаю, что перед тем как осуществлять такое перенесение этого авторитета *было бы честно* сравнить практики этого нечто с практиками естествознания, которые и обеспечили этот авторитет. Во времена создателей двух альтернативных институтов экономической дисциплины, Густава Шмоллера и Альфреда Маршалла, такое сравнение было затруднительным, так как исследовательские практики естествознания в то время еще не были объектом пристального антропологического изучения, а тот, кто писал по поводу этих практик, был на самом деле мало с ними знаком.

Та наука, а именно естествознание, которая радикально изменила материальные условия жизни людей, достаточно молода. Ей всего 350 лет и родилась она вместе с рождением Лондонского королевского общества по развитию знаний о природе. Рождение его сопровождалось «спором о методах» аналогичным тому, что 220 лет после этого имел место между Шмоллером и Менгером (*Шмоллер, 2011*). Спор внутри Лондонского королевского общества был между исследователем-экспериментатором Бойлем и философом Гоббсом (*Shapin and Schaffer, 1985*). Сейчас уже почти никто не знает, что Гоббс занимался не только политической философией, но и натуральной философией, как в то время называли естествознание. Бойль выиграл спор с Гоббсом, и естествознание окончательно отделилось от философии. Такого же четкого, как в естествознании, отделения науки от философии в экономической дисциплине так и не произошло. История экономической дисциплины показывает, что Менгер, который придерживался таких же взглядов на науку¹⁸, что и Гоббс, в конечном счете выиграл спор со Шмоллером, и сейчас мало кто из экономистов действительно знает исследовательские практики шмоллеровского Союза за социальную политику (*Verein für Sozialpolitik*), которые *функционально были аналогичны* исследовательским практикам Лондонского королевского общества.

Дж. С. Милль много сделал для перенесения авторитета естествознания на экономическую дисциплину, однако, также как позже

¹⁸ «Менгер не имел ни малейшего представления о математическом анализе. Внимательное чтение его главных работ свидетельствует о том, что он не был знаком с физикой того времени. Однако, несмотря на эти несоответствия требованиям, Менгер начал уничтожительную атаку на немецкую историческую школу в своей работе «Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности», главным образом посвященную заявлению о том, что его оппоненты не понимают природы «точной науки» ... [С]лабые и неубедительные заявления Менгера о том, что он продвигает методы «точных исследований Ньютона, Лавуазье и Гельмгольца», обнаружили его невежественность, наспех замаскированную напыщенностью. Он попытался распространить свой радикальный субъективизм на физику, не удосужившись привести ни единого примера из физики. Он порочил эмпиризм, не указывая конкретно, против каких практик он выдвигал возражения. Его концепция науки была строго аристотелевской, и он не обращал внимания на тот факт, что ученые его времени эту концепцию отвергли. Наоборот, он приводил ссылки на их имена, чтобы вызвать больше доверия» (*Майровски, 2012. С. 109*).

Менгер, сделал он это, не очень зная реальные исследовательские практики естествознания. Узнать же эти практики можно, только *наблюдая* за исследовательской деятельностью физиков, химиков и биологов. Это и сделал французский социолог Брюно Латур вместе с британским исследователем Стивом Вулгаром (*Моркина, 2010*). Они провели два года в одной калифорнийской биологической лаборатории, где увидели, что реальные исследовательские практики состоят в тесном взаимодействии с объектом исследования, тщательной фиксации результатов этого взаимодействия, в том числе и с помощью автоматических записывающих устройств, и получении понимания исследуемых процессов на базе коллективного обсуждения результатов этого взаимодействия. Во второй половине XVII-го века два основателя экономической науки проводили действительно научные исследования. Уильям Петти был членом Лондонского королевского общества и хорошо знал практику экспериментальных исследований, важнейшей чертой которых является контакт исследователя с объектом исследования. На основании такого подхода он провел детальное исследование институтов и ресурсов Ирландии¹⁹. Нужно сказать, что изучение деталей является важнейшей частью исследовательских практик. Книга французского экономиста-исследователя Пьера Буагильбера, которая была опубликована в 1695 г., так и называлась «Le Détail de la France» (*Boisguilbert, 1966*) или по-русски «Подробное описание положения Франции, причины падения ее благосостояния и простые способы его восстановления». Проводил он свои исследования на основе включенного наблюдения, т.е. непосредственного участия в наблюдаемых процессах, а также на основе бесед с участниками экономических процессов (*Hecht, 1966*). Его книгу можно охарактеризовать как «насыщенное описание», т.е. такое описание процессов, которое включает в себя и их *понимание*.

Буагильбер первым сформулировал основное либеральное предложение в терминах экономики (*Faccarello, 1999. P. 11-12*). Доктрина *laissez-faire* родилась на базе объективного анализа практик раннего капитализма, которые постоянно наталкивались на многочисленные препятствия. Естественным выводом из этого анализа была необходимость устранения этих препятствий. Буагильбер не мог себе представить возможность создания полностью новой системы регулирования экономики и поэтому считал, что необходимо просто устранить любое регулирование (*Ibid., P. 91*). Полвека спустя Анн Робер Жак Тюрго в своей работе «Похвальное слово Венсану де Гурнэ» сформулировал еще раз эту же идею также на основе эмпирических исследований, правда не его самого, а своего друга: «Г. де Гурнэ считал, что всякий гражданин, который работает, заслуживает признательность общества. Он был удивлен, увидев, что гражданин не мог ни производить что-либо, ни продать, не купив на это права путем вступления в какое-нибудь объединение, и что после приобретения этого права путем больших затрат приходилось еще иногда провести целое расследование, чтобы узнать, получил ли он, вступив в то или иное объединение, право продавать или производить именно ту или иную вещь»; «Он не представлял себе, что в королевстве, под властью одного

¹⁹ Эти исследования описаны им в его книгах «Политическая анатомия Ирландии» (1672) и «Политическая арифметика» (1676) (*Aspromourgos, 1996. P. 11, 12*).

и того же государя, каждая провинция, каждый город смотрели друг на друга как на врагов, присваивали себе право запрещать работать в своих пределах французам, обозначаемым словом чужаки, противодействовать продаже и свободному провозу товаров соседней провинции и бороться таким образом во имя ничтожных интересов против общего интереса государства и прочее и прочее» (Тюрго, 1961. С. 65-67).

Произведения Буагильбера и Тюрго нужно рассматривать не только как вклад в понимание социального мира Франции той эпохи, но также как вклад в политические дебаты того времени, вклад на основании обнародования и анализа фактов. В конце XVIII-го и в особенности в XIX-м веке рождающаяся политическая экономия стала вносить свой вклад в политические дебаты совсем по-другому. Восемьдесят лет спустя после публикации труда Буагильбера, с появлением в 1776 г. книги Адама Смита произошел старт классической политической экономии как продолжения традиций преподаваемой в то время в университетах моральной и политической философии. Министр образования и науки РФ Дмитрий Ливанов правильно назвал университеты того времени теологическими²⁰. Действительно, теология была в этих университетах центральной дисциплиной, а курс моральной и политической философии основывался на теологии и был в определенном смысле продолжением этого курса. Примером может служить впервые опубликованный в 1785 г. учебник Уильяма Пейли (*Paley, 2003*), которого Кейнс охарактеризовал как первого кембриджского экономиста, а его учебник как бессмертную книгу (*Keynes, 1951. P. 91*). «Богатство народов» продолжало традиции моральной и политической философии с точки зрения методологии, но не содержания. В отличие от учебника Пейли в книге Смита нет места для морали и политики. Термины «Бог» и «божественные» в ней заменены на слова «природа» и «естественные». «Невидимая рука» Смита на самом деле есть не что иное, как «божественная рука». Основопологающим убеждением, определяющим функционирование классических университетов, была идея о том, что «все доступные знания основаны на определенных текстах, унаследованных от античности и что любой прогресс в знаниях может исходить только из более тщательного толкования этих текстов» (*Charle and Verger, 2007. P. 10*). Применительно к экономической дисциплине эта традиция классического университета проявилась в замене античных текстов на тексты таких основоположников школ, как Смит, Маркс, Вальрас и Кейнс. При этом, как и в теологии, при толковании допускается и некоторое развитие содержащихся в них идей.

Каким образом классическое, а затем неоклассическое экономическое направление стало доминирующим? Сейчас среди тех, кто вообще задумывается над этим вопросом, распространена следующая теория функционирования и эволюции профессии академических (университетских) экономистов: 1. Профессия академических (университетских) экономистов состоит из независимых исследователей-преподавателей, которые взаимодействуют друг с другом, желая убедить коллег в своей правоте. 2. Победа той или иной парадигмы исследования и преподавания происходит в том случае, когда ее представителям удастся убедить большинство членов

²⁰ См.: Волков А. и Ливанов Д. Ставка на новое содержание (03.09.2012). (http://www.vedomosti.ru/opinion/news/3499241/stavka_na_novoe_soderzhanie#ixzz269kF1uKJ).

профессии в правильности своего подхода. 3. Победить какому-то подходу, парадигме удастся тогда, когда его адепты могут «продемонстрировать прежде неизвестные объяснения, показать новые причинно-следственные связи, предложить новую интерпретацию имеющихся данных, интерпретацию, обогащающую наше понимание происходящего в экономике на разных уровнях». В статье (Ефимов, 2011b) я предложил другую теорию функционирования профессии академических (университетских) экономистов²¹. В соответствии с этой теорией, профессия академических (университетских) экономистов состоит не из независимых исследователей-преподавателей, а представляет собой институт, и деятельность каждого члена сообщества академических (университетских) экономистов определена этим институтом. Понимание внутри этого сообщества того, что является «убедительным», а что нет, также является производным от этого института. Кардинальное отличие института естественнонаучных дисциплин от института экономической дисциплины (*institution of economics*) состоит в том, что центральным и конечным предметом обсуждения внутри сообщества естественников являются эксперименты²² (недаром естественников называют естествоиспытателями), а центральным и конечным предметом обсуждения внутри сообщества экономистов являются абстрактные теории²³. Это требование к политической экономии четко сформулировал Милль²⁴. Теория функционирования и эволюции профессии академических (университетских) экономистов, которую я развиваю в статье (Ефимов, 2011b), исходит из того, что функционирование и эволюция происходят под сильным (определяющим) влиянием внешних к профессии институтов. В ней я рассматривал генезис экономического мейнстрима в Великобритании и США. Ниже в следующем параграфе речь пойдет о том, как это происходило во Франции.

Книга Адама Смита была переведена на французский язык и получила во Франции широкое распространение (Faccarello and Steiner, 2002). Жан-Батист Сэй способствовал распространению ее идей в этой стране. Американский историк Элизабет Сейдж в своей книге «Сомнительная наука. Политическая экономия и социальный вопрос во Франции XIX-го века» пишет, что французские промышленники, ставшие с развитием капитализма наиболее влиятельной социальной группой, нашли в произведениях Смита и Сэя «оправдание правомерности их деятельности, утверждение их материального богатства и “научную” поддержку принципов

²¹ Эта теория не априорна, а выведена мною из исследований историков экономической профессии, которые работали с первичными источниками, в том числе найденными в архивах.

²² В сообществе естественников принятие или отбрасывание тех или иных теорий происходит на базе обсуждения экспериментов, а так как ещё в колыбели института естествознания, Лондонском королевском обществе, с самого начала правдивость в свидетельствовании результатов эксперимента и его честной интерпретации была высшей ценностью и неукоснительным правилом, то и институт успешно продвигался по пути познания природы.

²³ Значение абстракции Маркс определяет так: «При анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции» (Маркс, 2009. С. 12).

²⁴ «В определении предмета, которое мы попытались сформировать для науки политической экономии, мы характеризовали ее как по существу абстрактную науку и её метод – как метод *a priori*. Такой [метод] в понимании и преподавании [другим] всех самых выдающихся учителей, несомненно, является отличительной чертой [политической экономии]. Она ведет рассуждения и, как мы утверждаем, обязательно должна вести рассуждения от предпосылок, а не от фактов» (Милль, 2012. С.60–61).

laissez-faire и правительственного невмешательства» (Sage, 2009. P. 23). Такое оправдание и поддержка стали необходимыми из-за того, что ранний капитализм породил так называемый «социальный вопрос» (*La question sociale*). Под социальным вопросом понималось большое количество явлений, связанных с плохим положением рабочих и их семей и их протестной деятельностью против этого положения. Французские экономисты увидели для себя хорошие возможности профессионализации своей дисциплины, исходя из актуальности социального вопроса. Для того, чтобы получить «научный статус и власть», дисциплина «ограждала себя от нежелательного знания», «возвышала определенные типы знания и дисквалифицировала другие» (*Ibid.*, P. 6). Нежелательное знание касалось прежде всего социального вопроса: «Именно промышленники предлагали описания социального вопроса и предложения по его решению, которые экономисты изучали, продвигали и интегрировали в свою науку» (*Ibid.*, P. 7). При этом они опирались на фиктивных «ими придуманных Адама Смита и Жана-Батиста Сэя» (*Ibid.*, P. 19), игнорируя в их учениях все, что противоречило бы принципу *laissez-faire*. Содержание статей и книг французских экономистов того времени определялось «их желанием защитить социальный порядок и страхом перед социализмом» (Sigot, 2010. P. 777). В середине XIX-го века курсы политической экономии сознательно создавались как средство поддержки существующего общественного порядка. Вот, что французский министр народного образования Виктор Дюрюи писал в 1864 г. в своём докладе Императору Наполеону III по поводу создания кафедры политической экономии на парижском факультете права: «В своё время Ваше Величество обратилось к руководителям национальной промышленности с призывом распространения среди занятых у них рабочих здоровых идей политической экономии. Вы, Государь, утверждали также, что обязанностью правительства является распространение этих важных идей, которые, по словам английского министра того времени, спасли Англию от социализма. Эту необходимость распространения идей политической экономии, провозглашенную Императором четырнадцать лет тому назад, страна полностью осознала сегодня. Общественное мнение требует заполнения досадного пробела в нашей системе общего образования, и несколько городов уже объявили организацию у себя курсов политической экономии» (Dumez, 1985. P. 43–44).

В это время немецкие экономисты школы Густава Шмоллера занимались совсем другим. Они, в отличие от французов и англичан, не пытались доказать, что наилучшим решением социального вопроса (*Die Soziale Frage*) является отсутствие какого-то ни было вмешательства со стороны государства, а наоборот сотрудничали с правительством Бисмарка в области разработки и проведения институциональных реформ, нацеленных на решение этого вопроса. Продолжением этой традиции в США была школа Джона Коммонса, усилия которой также были нацелены на решение социального вопроса, который получил в этой стране название рабочего вопроса (*Labor Problem*). Вот список исследований школы Коммонса: (1) правовая и законодательная тематика, в том числе законодательство по профсоюзам, трудовое право, антимонопольное законодательство, судебные запреты, практика черных списков, бойкоты, полицейская власть, вооруженные охранники, практика срыва забастовок, свобода слова; (2) организации трудящихся и ведение коллективных переговоров в различных

отраслях промышленности, в том числе исследования ассоциаций профсоюзов и работодателей, торговые соглашения, научное управление, забастовки, другие выступления трудящихся, насилие, трудящиеся, не организованные в профсоюзы, потенциальные средства правовой защиты; (3) занятость, включая исследования биржи труда и службы занятости, временная и миграционная занятость, нерегулярность занятости, экономические колебания и занятость, уровень безработицы на конкретных рынках труда, схемы страхования от безработицы; (4) труд в сельском хозяйстве, в том числе фермеров-арендаторов и сельскохозяйственных рабочих; (5) образование, включая ученичество, профессиональное обучение, детский труд; (6) социальное обеспечение и страхование, в том числе мероприятия по улучшению условий жизни рабочих, жилищные и бытовые условия жизни, страхование на случай болезни, а также профилактика заболеваемости; (7) несчастные случаи, техника безопасности, санитария, включая заводскую инспекцию по этим вопросам и компенсацию рабочих в случае несчастных случаев на производстве; (8) выявление причин, вызывающих беспорядки среди рабочих, в том числе распределение доходов, заработная плата, сравнительный анализ изменения заработной платы и цен, стоимость жизни, часы работы, введение машин, иммиграция и трудовая миграция, а также (9) женщины в промышленности, в том числе количество и экономический статус женщин в промышленности, регулирование работы женщин, продолжительность рабочего дня у женщин, исследования таких «женских» отраслей, как, например, швейная промышленность²⁵.

Институционализм Шмоллера и Коммонса – это не только экономическая философия, о которой говорилось выше, но и оригинальная исследовательская традиция, причем традиция, которая продемонстрировала в свое время высокую эффективность и очень хорошо послужила важным реформам в Германии и США. Если истоками происхождения неоклассической традиции были классический, по существу теологический университет; затем дисциплина, которая в нем преподавалась, а именно, моральная и политическая философия; и, наконец, беспринципно заимствованные математические конструкции физики середины XIX-го века, то у институционализма Шмоллера и Коммонса совершенно другие источники. Он первоначально возник не в университете, пропитанном средневековой схоластикой, а в новом Берлинском университете, который был основан в 1810 г. сразу как исследовательский. Гумбольдт писал, что в этом университете роли преподавателя (теперь преподавателя-исследователя) и студента меняются. Они оба служат науке, проводя совместные исследования. Этот институционализм основывался на интерпретативной природе социального исследования, на герменевтике Дильтея и на экспериментально-социальном понимании любого исследовательского процесса, развитом в прагматизме

²⁵ Эта информация взята из ранней версии (См.: (<http://web.uvic.ca/~rutherford/observation.pdf>)) статьи Резерфорда (2012б), которая ссылается на следующий документ: “Divisions Of The Broad Subjects Of Research And Investigation Together With A Classification Of The Reports Completed to Date Along These Various Lines Which Have Been Sent In To The Director,” February 15, 1915, хранящийся в архиве Висконсинского исторического общества среди документов Чарльза Маккарти: ящик № 8, папка № 6. Маккарти возглавлял команду, занятую этим исследованием, проводимым для Комиссии США по трудовым отношениям. Джон Р. Коммонс был членом этой комиссии.

Пирса и Дьюи. В отличие от Менгера Шмоллер изучал естествознание и хорошо знал его исследовательские практики.

То, что объединяет исследовательские практики в естествознании с теми, которые должны иметь место в социальных науках, так это необходимость контакта исследователя с объектом исследования и его реакция, ощущаемая исследователем при этом контакте. Но далее эти практики расходятся. Экономисты, кроме Буагильбера и школ Шмоллера и Коммонса, имели в качестве образца ньютоновскую физику (Ефимов, 2011а. С. 27). В частности, применение математики основывается на видении мира как совокупности вещей или явлений, находящихся во времени и пространстве, между которыми ищутся причинно-следственные связи. Буагильбер, Шмоллер и Коммонс проводили исследования совсем по-другому. Социально-экономические регулярности проистекают из того факта, что члены каждого сообщества следуют в своем поведении правилам, принятым в этом сообществе и отражаемым в их дискурсах. На обнаружение этих правил через изучение речевых актов, а тем самым и на выявление определяемых ими регулярностей, и должно быть направлено исследование. Это становится возможным потому, что правила эти, вместе с сопровождающими их убеждениями в их правомерности, выражаются именно в речевых актах. И правила, и убеждения, их обосновывающие, хранятся и воспроизводятся членами сообщества в виде историй, сюжетные линии которых исследователь может выявить вместе с правилами через анализ речевых актов (Ефимов, 2011а. С. 28–29)²⁶. Это и делалось американскими институционалистами начала XX-го века на основе использования интервью и включенных наблюдений (Резерфорд, 2012б).

Джон Дьюи, экономическая наука и политический дискурс

Джон Дьюи является одним из наиболее цитируемых авторов в книге Джеффри Ходжсона. Свою идею превращения экономической дисциплины в моральную и политическую науку он обосновывает следующим образом: «Так как с Дьюи (Dewey, 1916; 1929; 1935; 1938; 1939; Dewey and Tufts, 1908) роль и моральный авторитет демократических институтов становится решающим, то экономика (Economics) должна вернуться к своей былой славе моральной и политической науки» (Р. 27). Ходжсон противопоставляет модели индивида как максимизатора полезности видение его в социальной психологии Дьюи как «сознательного существа, выносящего решения относительно зачастую противоречащих друг другу требований, где разговор и совещательные суждения (conversation and deliberative judgement) являются жизненно важными при выборе между противоречивыми чувствами и соображениями» (Р. 73). Остановившись на модели морального развития человека и ссылаясь на Дьюи, Ходжсон подчеркивает, что «мы не являемся получателями (receptors) культурных норм», а «развиваем наши особенные моральные личности через “внутренний разговор”, связанный с противоречивыми привычками, чувствами и суждениями» (Р. 117). Ходжсон называет Дьюи интеллектуальным ментором экспериментального подхода к политике, который предполагает демократическое участие, подхода, который повлиял на институционалистов исходной американской традиции (Р. 193). Автор книги предпослал главе, посвященной эволюционному и

²⁶ В этой работе я опирался на идеи Рома Харре о том, какими должны быть социальные науки (Van Langenhove, 2010).

институциональному подходу к разработке политики, в качестве одного из эпиграфов следующую цитату из работы Дьюи, посвященной методологии исследования: «Беды в текущих социальных суждениях относительно целей и политик проистекают ... из импорта ценностных суждений извне [проводимых] исследований-расследований (inquiry). Эти беды вызваны тем фактом, что используемые ценности не определены самим исследованием в процессе его осуществления, так как предполагается, что некоторые цели имеют непреходящую ценность, причем настолько неоспоримую, что они регулируют и утверждают используемые средства, вместо того, чтобы цели были бы определены на основе существующих условий как препятствия-ресурсы» (Р. 214). Ходжсон интерпретирует это следующим образом: «Вместо догматических целей и неоспоримых идеалов Дьюи искал условия и привычки публичного рассмотрения и дебатов, которые бы вели как к нововведениям, так и к экспериментам ... Дьюи отдавал предпочтение экспериментальной, ориентированной на процесс, партисипативной демократии... Институциональное проектирование должно быть осторожным и построенным на экспериментах. Основная роль экспертов состоит в том, чтобы разработать возможные альтернативы политики и их возможных последствий для того, чтобы питать этой информацией осведомленные общественные обсуждения» (Р. 225). Такой метод Дьюи назвал «интеллектом, основанным на эксперименте и сотрудничестве». Он ожидал, что этот «общественный интеллект», который не есть простая сумма входящих в него интеллектов, но является их усилением путем взаимодействия и диалога, станет правилом социальных отношений и социального правления. Для Дьюи развитие привычек взаимодействий в рамках «общественного интеллекта» должно идти через распространение демократических ценностей, прививаемых детям с ранних лет в семье и школе. Причем обучение в школе рассматривалось им не просто как подготовка гражданина, а как арена освоения будущими активными гражданами привычек терпимости, сотрудничества и заинтересованных исследований-расследований (Р. 226).

Коммонс был насквозь пронизан идеями Дьюи, но в своих публикациях он делал только самые общие ссылки на Дьюи без изложения его идей или хотя бы ссылок на его конкретные работы. На мой взгляд, действительно понять Коммонса можно, только освоив идеи Дьюи, и это является одной из важных, если не важнейшей, причиной непонимания Коммонса многими экономистами. Статья Резерфорда (2012b) хорошо показывает исследовательскую кухню школы Коммонса. Кухня эта - дискурсивная, исследователи изучают дискурсы акторов, вступая с ними в вербальный (дискурсивный) контакт, и тексты, например, разного рода нормативные документы, которые являются выражением и результатом дискурсов. В теоретической статье Коммонса (2012) ощущается нормативность этой дискурсивности экономической реальности, автор явно стоит за экономику, в которой решения не навязываются голой властью, а являются результатом честных переговоров. Так что и с позитивной, и с нормативной точек зрения институциональную экономику Джона Коммонса можно назвать дискурсивной экономикой. Дьюи сильно повлиял на Коммонса, как в позитивной, так и в нормативной сторонах его институциональной экономики. Я думаю, что и само понятие транзакции Коммонс взял у Дьюи (см. стр. 13-14 книги (Дьюи, 2002) "Общество и его

проблемы" (на самом деле название этой книги нужно было перевести как "Общественность и ее проблемы"). Но это влияние Дьюи на Коммонса еще важнее в видении места экономической науки в обществе: «Любое экспертное управление, при котором массы не получают возможности информировать экспертов о своих потребностях, есть не что иное, как олигархия, правящая в интересах меньшинства... Иными словами, насущной потребностью общественности является совершенствование методов и условий проведения дебатов, обсуждения вопросов и убеждения граждан. В этом и состоит основная проблема общественности. Мы уже высказали утверждение, согласно которому успешность решения данной задачи, в сущности, зависит от раскрепощения и усовершенствования исследовательских процессов и распространения выводов, полученных в результате данных исследований. Само же исследование является задачей, целиком лежащей на плечи экспертов. Но демонстрировать свои особые знания и умения эксперты должны не на ниве формирования и осуществления политических стратегий, а в области обнаружения и популяризации тех фактов, от знания которых зависит любая политика... Нет никакой необходимости в том, чтобы знаниями и умениями, требующимися для осуществления соответствующих исследований, обладали многие члены общества; достаточно, чтобы эти многие были в состоянии судить о том, какое значение имеет добытое другими знание для общества в целом» (Дьюи, 2002. С. 151-152).

Таким образом, *дискурсивная экономика*, задачей которой является институциональный мониторинг, который включает и институциональный анализ, должна быть погружена в *дискурсивную демократию*. Термин «дискурсивная демократия» был предложен политологом Джоном Дрызеком (Dryzek, 1990) и обозначал такую демократию, в рамках которой граждане участвуют не только в выборах, но и политических дебатах. Этот термин не прижился, а вместо него для обозначения того же самого стали говорить о «делиберативной демократии» или «делиберативной партиципативной демократии» (Cavalier, 2011). Без дискурсивной (делиберативной) демократии нет спроса на дискурсивную экономику, так как без нее нет организованной общественности, которая должна быть основным потребителем результатов исследований экономистов. Без дискурсивной (делиберативной) демократии нет и широкомасштабного предложения результатов исследований экономистов, так как им не будет дана возможность проводить свои исследования-обследования-расследования. Ни дискурсивная экономика, ни дискурсивная демократия невозможны без *дискурсивной этики* или этики дискурса, у истоков которой стоит Юрген Хабермас (2006, 2008).

В соответствии с классификацией Хабермаса (Ulrich, 2010a. P. 62-78), экономическая дисциплина со своим понятием рационального действия рассматривает в действительности исключительно несоциальные ситуации. Если она хочет стать социально полезной как в своей познавательной, так и в своей нормативной составляющей, то ей необходимо перейти к рассмотрению социальных ситуаций, в рамках которых осуществляется действие, с неизбежно имеющей место его коммуникативной составляющей. В экономической дисциплине, наряду со стратегическим действием, нацеленным на достижения успеха, нужно

рассматривать и коммуникативное действие, то есть такое, которое ориентировано на понимание партнера, в том числе его интересов и чаяний, а не исключительно на стремление добиться своего во что бы то ни стало. Швейцарский специалист в области хозяйственной этики, Петер Ульрих, считает, что и в экономической теории, и в хозяйственной практике нужно перейти от чисто экономической к социально-экономической рациональности (Ulrich, 2010a. P. 105-110). Такой переход, по Петеру Ульриху, есть не что иное, как переход к цивилизованной рыночной экономике (Ulrich, 2010b). Это потребует от вовлеченных в конфликт акторов честности аргументирования при проведении переговоров. Требование моральной и юридической законности своих действий должно значить больше для актора, чем стремление к успеху. Каждый актер должен чувствовать безусловную ответственность перед теми, кто затронут его действиями, в том числе принимая во внимание их законные притязания. Наконец, цивилизованная рыночная экономика не может существовать без вовлеченности всех ответственных граждан в политические дебаты или политический дискурс²⁷.

Все три элемента дискурсивной тройки, а именно *дискурсивная экономика*, *дискурсивная (делиберативная) демократия* и *дискурсивная этика*, могут и должны существовать только вместе. Переход к ним может происходить только постепенно и задачей экономистов, по моему мнению, и должно быть способствование такому переходу. Я думаю, что идея *дискурсивной тройки* продолжает идею Джона Коммонса (Commons, 1932) о корреляции при изучении любой транзакции права (law), экономики (economics) и этики (ethics). Ведь в идеале право должно формироваться народом (или его неформальным представителем - общественностью) и тем самым народ должен стоять у истоков институциональных изменений. На мой взгляд, следующие слова Джона Дьюи очень актуальны для сегодняшней России: «До тех пор, пока келейность, предрассудки, предвзятость, умышленный обман, пропаганда и чистое невежество не уйдут в прошлое, уступив место исследованиям и публичности, — мы будем не в состоянии определить, насколько готовы массы с их нынешним уровнем интеллекта выносить суждения относительно той или иной социальной политики» (Дьюи, 2002. С. 152). И вот еще: «До тех пор, пока «великое общество» не превратится в «великое сообщество», общественность будет находиться в состоянии затмения. Создать же великое сообщество способна только коммуникация» (Дьюи, 2002. С. 104). Экономисты должны внести важный вклад в построение и обеспечение эффективного функционирования этой коммуникации с тем, чтобы направить вспять тенденцию «деструктивной трансформации российской публичной сферы и ее главной содержательной характеристики - политического дискурса» (Горбачева, 2007. С. 4).

К реформе экономического образования в России: экономическая философия и экономическая наука

Выше я уже предлагал российским экономистам, политикам и всей общественности серьезно отнестись к предложению Майкла Сэндела – переписать учебники по экономической теории (Economics) так, чтобы в них она рассматривалась бы как раздел моральной и политической философии,

²⁷ Различные подходы к интерпретации понятия дискурса приведены в (Русакова, 2007).

и отойти от традиции, в соответствии с которой экономика, сначала как политическая экономия, а затем как экономикс, определяла себя как автономную дисциплину, стремящуюся к строгости естественных наук. Я предлагаю задаться также вопросом: как это предложение соотносится с мнением Джеффри Ходжсона, изложенном в обсуждаемой нами книге о том, что экономикс должен стать моральной и политической наукой (Р. 27)?

Да, безусловно, используемые сейчас учебники экономической теории нужно обязательно заменить на такие, в которых бы нашлось место для значительно более гуманистической экономической философии. Начала такой гуманной экономической философии, противостоящей конструкциям Адама Смита, были заложены Жан-Жаком Руссо (*Rousseau, 1969; Spector, 2003; Pignol and Hurtado, 2007; Hurtado, 2010; Rasmussen, 2008*), Густавом Шмоллером и Джоном Коммонсом, и эти начала сейчас могут быть достаточно легко развиты на основании идей Джона Дьюи, многие из которых нашли свое продолжение в современной моральной и политической философии. В курсах, которые сейчас получили название «экономическая теория» и которые по традиции могут быть названы курсами политической экономии, неолиберализм²⁸ в любой его форме должен *перестать прятаться за математические формулы, создавая иллюзию научности и нейтральности*, а на равных вступать в политические дебаты в студенческой аудитории и вне ее с другими направлениями социально-политико-экономической мысли. В этом смысле учебники по политической экономии должны быть достаточно плюралистскими. Ныне учебники экономической теории таковыми не являются, а излагают в той или иной форме *исключительно неоклассическую теорию*, поющую славу неолиберализму. Учебные пособия по институциональной экономике²⁹ в настоящее время *целиком основываются на* концерциях «экономического человека» и «торгового общества» и *пересказывают* «новую институциональную экономическую теорию» (*Уильямсон, 1996; Норт, 1997; Эггертссон, 2001*) и «новую политическую экономия» (*Бьюкенен, 1997; Таллок, 2011; Олсон, 1995; Бреннан и Бьюкенен, 2005*).

Для меня в этой статье ключевыми понятиями являются «политические дебаты» и «политический дискурс». Сейчас в России экономисты сильно влияют на политический дискурс, поставляя через курсы "экономической теории" и "институциональной экономики" очень вредные концептуальные заготовки для политического дискурса. Эти курсы следует кардинально изменить. Взамен своекорыстия экономического человека, рассмотрения социальных отношений исключительно через призму обмена, общества и сообществ как фикцию, государства как бандита и оппортунистического поведения как нормы эти курсы должны давать совершенно другие образы институтов, трансакций, контрактных отношений, собственности, предприятий и институциональных изменений, а также государства, права и

²⁸ См.: (Русакова и Хмелинин, 2012) о неолиберальном дискурсе, который на самом деле стратегически нацелен на «формирование социального субъекта нового типа», которого я бы назвал «совершенным экономическим человеком».

²⁹ См., например, такие пособия по институциональной экономике, как (Аузан, 2011; Одинцова, 2009).

гражданского общества. Эти курсы³⁰ должны стать действительно междисциплинарными, а не результатом экономического империализма в психологию, социологию, политологию и право. Курс институциональной экономики призван вернуть эту дисциплину на гуманистические позиции ее основателей и подвергнуть резкой критике «новую институциональную экономическую теорию» (Уильямсон, 1996; Норт, 1997; Эггертссон, 2001) и «новую политическую экономию» (Бьюкенен, 1997; Таллок, 2011; Олсон, 1995; Бреннан и Бьюкенен, 2005), полностью исказивших их первоначальный замысел. По моему мнению, это можно сделать на основании идеи дискурсивной тройки, то есть взаимосвязи концепций дискурсивной экономики, дискурсивной этики и дискурсивной (делиберативной) демократии.

Но если экономическая дисциплина будет преподаваться только в форме экономической философии, то она не будет до конца выполнять свою важнейшую познавательную функцию *понимания реального мира для участия в политических дебатах*. Я, вслед за Дьюи, предлагаю экспертам-экономистам питать результатами своих эмпирических исследований *расширенный политический дискурс*, в который будут вовлечены широкие слои общественности. Среди этих эмпирических исследований центральную роль должен играть институциональный мониторинг. Здесь экономическая наука выступает в ее онтологически и эпистемологически адекватной для понимания социально-политико-экономической реальности форме дискурсивной парадигмы. То есть, по существу, нужно восстановить традиции школ Шмоллера и Коммонса в их двух составляющих: экономической философии, которую я бы назвал институциональной политической экономией, и экономической науки, методологию которой я уже назвал в (Ефимов, 2011б) конструктивистской институциональной экономикой, и которая является по существу методологий институционального анализа. Такую науку, осуществляющую институциональный анализ в рамках дискурсивной парадигмы, и можно назвать, как это делал Шмоллер (см. ссылку № 15 в этой статье) моральной и политической наукой. Эту науку можно преподавать в виде курсов трех типов. Курсы первого типа должны излагать методологию институционального дискурсивного анализа. Курсы второго типа будут посвящены качественным методам исследования (которые по их состоянию на то время преподавались студентам-экономистам, а затем применялись ими в их исследованиях в окружении Джона Коммонса (Rutherford, 2011; Резерфорд, 2012а; 2012б)). Наконец, важнейшим элементом обучения является доведение до студентов результатов институционального

³⁰ По существу российским студентам в этих курсах преподают определенную «религию», именно так характеризуют «новую политическую экономию» сами ее создатели: «Эта книга представляет собой выражение надежды на то, что мы находимся на пути к зарождению новой “гражданской религии” — религии, которая отчасти возвратит нас к характерному для XVIII века скептическому отношению к политической деятельности и правительствам и которая, вполне естественным образом, сосредоточит наше внимание на *правилах, ограничивающих деятельность правительств*, а не инновациях, оправдывающих все возрастающее вмешательство политиков в жизнь граждан. Наша нормативная роль, как философов-обществоведов, состоит в том, чтобы придать определённую форму этой гражданской религии» (Бреннан и Бьюкенен, 2005. С. 262). Сейчас, после погружения мира в экономический кризис, вызванный дерегуляцией экономики, эти слова звучат воистину зловеще.

мониторинга и вовлеченности самих студентов в его проведение.

Такое предложение по реформе научно-исследовательской части экономического образования неизбежно вызывает возражения со стороны действующих университетских экономистов. Многие экономисты считают свою науку количественной и согласиться с тем, что математика должна играть в ней скромную роль, им очень трудно. Некоторые из них, возможно, и согласятся, что качественные методы исследования, ориентированные на дискурсивный подход, являются эффективными методами изучения социально-экономических проблем, однако подумают, что эти методы нужно отнести к социологии, и им не место в экономической науке, так как они совершенно не соответствуют тому, что в большинстве случаев понималось и понимается под экономической наукой. Действительно, в настоящее время качественные методы применяются намного чаще в социологии, антропологии и политологии, чем в экономической науке, но *так было не всегда*³¹. Дисциплинарные рамки во многом условны и в каждый отдельный момент являются результатом дисциплинарной эволюции, сводящейся к эволюции профессиональных культур дисциплинарных сообществ. Эволюции зависят, с одной стороны, от пройденного пути последовательных поколений экономистов, а с другой стороны, – от решений влиятельных людей внутри и вне профессии, которые могут просто отсечь какие-то неприемлемые для них направления развития дисциплинарной культуры. Такое отсечение дискурсивного подхода и таких качественных методов исследования, как исследование действием, включенное наблюдение, исследование случаев, беседы-интервью, от экономической дисциплины и произошло на рубеже XIX и XX вв., предопределив результат спора о методах (*Methodenstreit*).

В настоящее время наиболее развитой методикой качественного исследования является так называемое *заземленное теоретизирование* (*grounded theory*). Студенты-экономисты должны обязательно ее осваивать. Прежде всего обсудим сам русский термин «заземленное теоретизирование», который я предлагаю использовать для обозначения *grounded theory*. В русских публикациях появилось уже несколько вариантов перевода английского термина *grounded theory*. Это – обоснованная теория, заземленная теория, укорененная теория и даже граунд-теория. Почему не теория, а теоретизирование? Потому что *grounded theory* – это не теория, а методика. Эта методика проведения социальных исследований, начиная от сбора качественных данных, их анализа и построения на базе этого анализа теории «заземленной», а лучше сказать «укорененной», в самих этих данных. «Таким образом, данные формируют основание, фундамент (*foundation*) нашей теории и наш анализ этих данных порождает (*generates*) концепции, которые мы строим» (*Charmaz, 2006. P. 2*). Если мы использовали бы слово «укорененная», то нужно было бы обязательно добавить в чем (в данных), а это уже (укорененная в данных теоретизирование) слишком длинно. Именно

³¹ Ещё до того, как в начале XX в., У. Томас и И. Ф. Знанецкий осуществили свое знаменитое исследование «*The Polish Peasant in Europe and America*» («Польский крестьянин в Европе и Америке») (*Thomas and Znaniecki, 1926*), основанное на анализе текстов, новая немецкая историческая школа Густава Шмоллера и американский институционализм Джона Коммонса начали проводить исследования на основе качественных методов. Причём, что важно отметить, оба эти направления были не какими-то маргинальными, а доминировали в экономической науке этих стран того времени.

поэтому я предлагаю использовать термин «заземленное теоретизирование», который в значительной степени отражает существо и в тоже время не очень длинный. Как и в любых дискурсивно-интерпретативных исследованиях, используя эту методику, мы должны быть очень открыты к получению и анализу любой информации относительно объекта нашего исследования. Так, беседуя с актерами, мы должны давать им возможность говорить в рамках исследуемой темы о том, что они считают в ней значимым, и только изредка мягко направлять их своими вопросами и замечаниями. Самым важным является то, чтобы им было *интересно* делиться с вами своей информацией, а этого можно достигнуть, если беседа не является интервью типа вопрос-ответ, а является скорее обсуждением темы, хотя заранее заготовленные вопросы и могут время от времени задаваться. Акторов для «интервью» мы выбираем не случайно, а направленно, а именно тех, кто непосредственно участвуют в изучаемой деятельности и способны действительно предоставить нам ценную информацию по данной теме. «Выборка» теоретически продолжается до тех пор, пока мы получаем новую, ценную для нас информацию. Мой личный опыт показывает, что «насыщение», т.е. когда мы не получаем новой информации меняя собеседников, при беседах с актерами одного и того же типа, наступает достаточно быстро. Беседы обязательно должны записываться на диктофон. Обязательным также является расшифровка этих записей, т.е. приготовление текстов или «транскриптов». Транскрипты, равно как и собранные документы, тщательно прочитываются и анализируются. В каждом транскрипте и документе выделяются однородные куски, которые помечаются нами как таковые, т.е. кодируются. Куски эти выделяются путем сравнения различных частей текстов, а затем и сами куски сравниваются между собой, т.е. можно сказать, что заземленное теоретизирование применяет сравнительный метод: «При осуществлении и кодировании многочисленных сравнений, у нас начинает формироваться аналитическое видение данных. Мы пишем предварительные аналитические заметки или «памятки» относительно наших кодов и сравнений и любых других идей о данных, располагаемых нами. Через изучение данных, сравнивая их и готовя «памятки», мы определяем идеи, которые наилучшим образом подходят данным и интерпретируют их, как предварительные аналитические категории. Когда возникают вопросы и появляются бреши в наших категориях, мы ищем данные, которые ответили бы на эти вопросы и заполнили эти бреши. <...> По мере того, как мы продвигаемся в интерпретации собранных данных, наши категории, с одной стороны, срачиваются, а с другой стороны, становятся более теоретическими, потому что мы поднимаемся по последовательным уровням анализа. Наши аналитические категории и отношения, которые мы выводим между ними, дают нам концептуальное понимание изучаемого опыта. Таким образом, мы строим разные уровни абстракции непосредственно из данных и затем собираем дополнительные данные для того, чтобы проверить и уточнить возникающие аналитические категории. Наша работа завершается созданием «заземленной теории» (укорененной в данных теории) или (что то же самое) абстрактным теоретическим пониманием изучаемого опыта» (Charmaz, 2006. P. 3, 4). Именно такая методика исследования позволяет выявить правила и стоящие за ними убеждения, которые и определяют регулярности в поведении сообществ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Алексеева Т. А. (2000). Современные политические теории. М.: РОССПЭН.
- Арнольд В. И. (2000). Математические эпидемии XX века — опасность для человечества. (http://www.mcsme.ru/edu/index.php?ikey=viarn_mat_epidem).
- Арнольд В. И. (2002). Математическая дуэль вокруг Бурбаки. *Вестник Российской Академии наук*, Т. 72, № 3, с. 245-250.
- Аузан А. (2011). Институциональная экономика для чайников. М.: Фэшн Пресс.
- Балацкий Е. В. (2012) Дискурсивная экономика и ее возможности. *Капитал страны*, 11.08.2012. (<http://www.kapital-rus.ru/articles/article/213385>).
- Бреннан Дж. и Бьюкенен Дж. (2005). Причина правил. Конституционная политическая экономия. СПб.: Экономическая школа.
- Бурбаки Н. (1965). Теория множеств. М.: Издательство «Мир».
- Бьюкенен Дж. (1997). Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы. М.: Таурус Альфа.
- Веблен Т. (2006). Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? *Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и как процесса*. М.: ИД ГУ-ВШЭ, Вып. 6, с. 10–32.
- Горбачева Е. В. (2007). Политический дискурс как механизм формирования государственно-гражданских отношений. Диссертация на соискание ученой степени кандидата политических наук. М.: Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации.
- Дьюи Дж. (2002). Общество и его проблемы. М.: Идея-Пресс.
- Ефимов В. М. (2007). Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики. *Вопросы экономики*, № 8, с. 49–67. (<http://ecsocman.hse.ru/data/987/634/1219/Yefimov-8-07.pdf>).
- Ефимов В. М. (2011а). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки. Часть I. Иная методология экономической науки. *Экономическая социология*, Т. 12, № 3, с. 15–53. (http://ecsoc.hse.ru/data/2011/05/31/1234590204/ecsoc_t12_n3.pdf#page=15)
- Ефимов В. М. (2011б). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки. Часть II. Иная история и современность. *Вопросы регулирования экономики*, Т. 2, № 3, с. 5-79. (<http://institutional.narod.ru/papers/yefimov.pdf>).
- Кимлика У. (2010). Современная политическая философия. Введение. М.: ВШЭ.
- Леонард Р. (2006). Ценность, знак и социальная структура: метафора «игры» и современное обществознание. *Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и как процесса*. М.: ИД ГУ-ВШЭ, Вып. 6, с. 265–300.
- Коммонс Дж. (2012) Институциональная экономика. *Terra Economicus*, Т. 10, № 3, с. 69-76. (<http://ecsocman.hse.ru/data/2012/11/20/1251380341/journal10.3.1-7.pdf>).
- Майровски Ф. (2012). Физика и «маржиналистская революция». *Terra Economicus*, Т. 10, № 1, с. 100-116. (<http://ecsocman.hse.ru/data/2012/05/04/1271948698/journal10.1-9.pdf>).
- Макинтайр А. (2000). После добродетели: Исследования теории

морали. Екатеринбург: Деловая книга.

Маркс К. (2009). Капитал. Том первый. Книга 1: Процесс производства капитала (Главы 1–12). М.: Терра.

Мартьянов В. С. и Фишман Л. Г. (2010). Россия в поисках утопий. От морального коллапса к моральной революции. М.: Издательство «Весь мир».

Милль Дж. С. (2012). Об определении предмета политической экономии и о методе исследования, свойственной ей / Философия экономики. Антология под ред. Д. Хаусмана. М.: Издательство Института Гайдара, с. 55–76.

Моркина Ю. С. (2010). Конструктивизм Б. Латура и С. Вулгара — на пересечении научных дисциплин. *Эпистемология и философия науки*, Т. 24, № 2, с. 130–147.

Мэнкью К. Г. (2007). Принципы экономикс. СПб.: Питер.

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

Одинцова М. И. (2009). Институциональная экономика. М.: ВШЭ.

Олсон М. (1995). Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: Фонд Экономической Инициативы.

Резерфорд М. (2012а). Висконсинский институционализм: Джон Р. Коммонс и его студенты. *Terra Economicus*, Т. 10, № 2, с. 32–54. (<http://ecsocman.hse.ru/data/2012/07/20/1265213129/journal10.2-5.pdf>).

Резерфорд М. (2012б). Полевые, тайные и включенные наблюдатели в американской экономике труда: 1900 – 1930. *Terra Economicus*, Т. 10, № 4, с. 91–106. (<http://ecsocman.hse.ru/data/2013/02/11/1251419515/journal10.4-10.pdf>).

Розанваллон П. (2007). Утопический капитализм. История идеи рынка. М.: Новое литературное обозрение.

Русакова О. Ф., (2007). Основные теоретико-методологические подходы к интерпретации дискурса. *Научный ежегодник Института философии и права УрО РАН*. Екатеринбург, Вып. 7, с. 5–34. (<http://www.ifp.uran.ru/files/publ/eshegodnik/2007/2.pdf>).

Русакова О. Ф. и Хмелинин А. А. (2012). Неолиберальный дискурс: стратегии и технологии конструирования новой субъектности. *Научный ежегодник Института философии и права УрО РАН*. Екатеринбург: УрО РАН, Вып. 12, с. 259–271. (http://www.ifp.uran.ru/about/sotr/publ/publ_1172.html).

Руссо Ж.-Ж. (1996). Трактаты. М. Наука.

Сакс Дж. (2012). Цена цивилизации. М.: Издательство Института Гайдара.

Стиглиц Дж. (2011). Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: ЭКСМО.

Таллок Г. (2011). Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. М.: Издательство Института Гайдара.

Торго А. Р. Ж. (1961). Избранные экономические произведения. М.: Соцэкгиз,

Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма. Санкт-Петербург: Лениздат.

Хабермас Ю. (2006). Моральное сознание и коммуникативное действие. Санкт-Петербург: Наука.

Хабермас Ю. (2008). Вовлечение другого. Очерки политической теории. Санкт-Петербург: Наука.

- Хайек Ф. А. (2005). Карл Менгер (1840 – 1921) // Карл Менгер. Избранные работы. М.: Территория будущего, с. 11-56.
- Хайлбронер Р. Л. (1993) Экономическая теория как универсальная наука. *THESIS*, № 1, с. 41–55.
- Ходжсон Д. (2003). Экономическая теория и институты. М.: Дело.
- Шмоллер Г. (2011). К методологии общественно-политических и социальных наук. *Terra Economicus*, Т. 9, № 3, с. 31-49. (<http://ecsocman.hse.ru/data/2011/10/26/1267244108/Terra%209.3-4.pdf>).
- Шмоллер Г. (2012). Справедливость в народном хозяйстве. Разделение труда. М.: Либроком.
- Эггертссон Е. (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело.
- Энциони А. (1999). Новое золотое правило. Сообщество и нравственность в демократическом обществе // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. Под редакцией В. Л. Иноземцева. М.: Academia, с. 309–334.
- Энциони А. (2004). От империи к сообществу: новый подход у международным отношениям. М.: Ладомир.
- Amadae S. M. (2003). *Rationalizing Capitalist Democracy. The Cold War Origins of Rational Choice Liberalism*. Chacago: The University of Chicago Press.
- Aspromourgos T. (1996). *On the Origins of Classical Economics: Distribution and Value from William Petty to Adam Smith*. London and New York: Routledge.
- Boisguilbert P. (1966). Le Détail de la France. La cause de la diminution de ses biens, et la facilité du remède, en fournissant en un mois tout l'argent dont le Roi a besoin, et enrichissant tout le monde. *Pierre de Boisguilbert ou la naissance de l'économie politique*, vol. 2. Paris: INED, pp. 581-662.
- Cavalier R. (2011). (Ed.). *Approaching Deliberative Democracy. Theory and Practice*. Pittsburgh: Carnegie Mellon University Press.
- Charle Ch. and Verger J. (2007). *Histoire des universités*. Paris: PUF.
- Charmaz K. (2006). *Constructing Grounded Theory. A Practical Guide Through Qualitative Analysis*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Chavance B. (2012). John Commons's organizational theory of institutions: a discussion. *Journal of Institutional Economics*, vol. 8, no 1, pp. 27–47.
- Coats A. W. (1993). *The Sociology and Professionalization of Economics. British and American Economic Essays*, vol. 2. London and New York: Routledge.
- Commons J. R. (1932). The problem of correlating law, economics and ethics. *Wisconsin Law Review*, vol. 8, December, pp. 3–26.
- Commons J. R. (1934). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*. New York: Macmillan.
- Davis Ph. J. and Hersh R. (1981). *The Mathematical Experience*. Boston: Birkhauser.
- Dewey J. (1916). *Democracy and Education*. New York: Macmillan.
- Dewey J. (1929). *The Quest for Certainty: A study of the Relation of Knowledge and Action*. New York: Minton, Balch.
- Dewey J. (1935). *Liberalism and Social Action*. New York: G.P. Putman's Sons.

- Dewey J.* (1938). *Logic: The Theory of Enquiry*. New York: Henry Holt.
- Dewey J.* (1939). *Theory of Valuation*. Chicago: University of Chicago Press.
- Dewey J.* and *Tufts J.* (1908). *Ethics*. New York: Henry Holt.
- Dryzek J.S.* (1990). *Discursive Democracy. Politics, Policy, and Political Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dumez H.* (1985). *L'économiste, la science et le pouvoir: le cas Walras*. Paris: PUF.
- Dunn S. P.* (2009). Cambridge Economics, Heterodoxy and Ontology: An Interview with Tony Lawson. *Review of Political Economy*, vol. 21, no 3, pp. 481–496.
- Düppe T.* (2010). Debreu's apologies for mathematical economics after 1983. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, vol. 3, no 1, pp. 1-32.
- Edgeworth F. Y.* (1881). *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. London: C. Kegan Paul & Co.
- Etzioni A.* (1988). *The Moral Dimension. Towards A New Economics*. New York : Free Press.
- Faccarello G.* (1999). *The foundations of laissez-faire: the economics of Pierre de Boisguilbert*. London and New York: Routledge.
- Faccarello G.* and *Steiner Ph.* (2002) *The Diffusion of the Work of Adam Smith in the French Language: An Outline History* // In Keith Tribe (Ed.) *A Critical Bibliography of Adam Smith*. London: Pickering and Chatto.
- Garz D.* (2009). *Lawrence Kohlberg — An Introduction*. Opladen & Farmington Hills, MI: Barbra Budrich Publishers,
- Grimmer-Solem E.* (2003). *The Rise of Historical Economics and Social Reform in Germany 1864–1894*. Oxford: Clarendon Press.
- Hecht J.* (1966) *La vie de Pierre le Pesantn Seigneur de Boisguilbert. Pierre de Boisguilbert ou la naissance de l'économie politique*, vol. 1. Paris: INED, pp. 121-244.
- Hodgson G.* (1975). *Trotsky and Fatalistic Marxism*. Nottingham: The Russel Press Ltd.
- Hodgson G.* (1982). *Capitalism, Value and Exploitation. A Radical Theory*. Oxford: Martin Robertson & Company Ltd.
- Hodgson G. M.* (1999). *Economics and Utopia. Why the learning economy is not the end of history*. London and New York: Routledge.
- Hodgson G. M.* (2001). *How Economics Forgot History*. London; New York: Routledge.
- Hodgson G. M.* (2004). *The Evolution of Institutional Economics*. London; New York: Routledge.
- Hodgson G. M.* (2013). *From Pleasure Machines to Moral Communities: An Evolutionary Economics without Homo economicus*. Chicago and London: The Chicago University Press.
- Hurtado J.* (2010). Jean-Jacques Rousseau: économie politique, philosophie économique et justice. *Revue de philosophie économique*, vol. 11, no 2, pp. 69-101.
- Keynes J. M.* (1951) *Essays in Biography*. NY: W.W. Norton & Company Inc.
- López-Pérez R.* and *Spiegelman L.* (2012). *Do Economists Lie More?* Working Paper 4/2012. Madrid: Universidad Autonoma de Madrid, Departamento de Analisis Economico: Teoria economica e historia economica.

(<http://www.uam.es/departamentos/economicas/analecon/especifica/mimeo/wp20124.pdf>).

Marglin S. F. (2008). *The Dismal Science. How Thinking like an Economist Undermines New York: Community.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Mirowski Ph. and Plehwe D. (eds). (2009). *The Road from Mont Pèlerin. The Making of the Neoliberal Thought Collective.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Nau H. H. (2000). Gustav Schmoller's *Historico-Ethical Political Economy: ethics, politics and economics in the younger German Historical School, 1860–1917.* *European Journal of History of Economic Thought*, vol. 7, no 4, pp. 507–531.

Paley W. (2003). *Principles of Moral and Political Philosophy.* Indianapolis, IN: Liberty Fund, Inc.

Pignol C. and Hurtado J. (2007). *Rousseau: Philosophie et économie.* Paris: L'Harmattan.

Rasmussen D. (2008). *The Problems and Promise of Commercial Society: Adam Smith's Response to Rousseau.* University Park, PA: The Pennsylvania State University.

Rutherford M. (2011). *The Institutional Movement in American Economics, 1918-1947: Science and Social Control.* Cambridge: Cambridge University Press.

Sage E. M. (2009) *A Dubious Science. Political Economy and the Social Question in 19th-Century France.* NY: Peter Lang Publishing, Inc.

Sandel M. (2009). *Justice. What's the Right Thing to Do.* New York: Farrar, Straus and Giroux.

Sandel M. (2012). *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets.* London: Allen Lane.

Schmoller G. (1905 – 1908). *Principes d'économie politique.* Tomes I – V. Paris: V. Giard & E. Brière.

Schmoller G. (1920). *Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Erster Teil.* Leipzig: Verlag von Duncker & Humblot.

Schmoller G. (1998). *Historisch-ethnische Nationalökonomie als Kulturwissenschaft.* Marburg: Metropolis-Verlag.

Shapin S. and Schaffer S. (1985). *Leviathan and the Air-Pump. Hobbes, Boyle, and the Experimental Life.* Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

Sigot N. (2010). *Utility and Justice: French Liberal Economists in the 19th century // European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 17, no 4, pp. 759-792.

Spector C. (2003). *Rousseau et le critique de l'économie politique // Bernaude-Vincent B., Bernardi B. (Ed.) Rosseau et les sciences.* Paris: L'Harmattan, pp. 237-256.

Thomas W. I. and Znaniecki F. (1926). *The Polish Peasant in Europe and America.* 2 vols. New York: Knopf.

Ulrich P. (2010a). *Integrative Economic Ethics. Foundations of a Civilized Market Economy.* Cambridge: Cambridge University Press.

Ulrich P. (2010b). *Zivilisierte Marktwirtschaft. Eine wirtschaftsethische Orientierung.* Bern, Stuttgart, Wien: Haupt Verlag.

Van Langenhove L. (ed.). (2010). *People and Society.* Rom Harré and

Designing the Social Sciences. London; New York: Routledge.

Weintraub E. R. (2002). How Economics Became a Mathematical Science. Durham, London: Duke University Press.

Weintraub E. R. and Mirowski Ph. (1994). The Pure and the Applied: Bourbakism Comes to Mathematical Economics. *Science in Context*, vol. 7, no 2, pp. 245–72.

REFERENCES

Alekseeva T. A. (2000). Modern political theory. M. ROSSPEN. (in Russian).

Arnold V. I. (2000). Mathematical epidemics of the XXth century - the danger to humanity. (http://www.mccme.ru/edu/index.php?ikey=viarn_mat_epidem). (in Russian).

Arnold V. I. (2002). The mathematical duel over Bourbaki. *Herald of the Russian Academy of Sciences*, vol. 72, no. 3, pp. 245-250. (in Russian).

Auzan A. (2011). Institutional Economics for dummies. M.: Fashion Press. (in Russian).

Balatsky E. V. (2012). Discourse economy and its opportunities. *Capital of the country*, 11.08.2012. (<http://www.kapital-rus.ru/articles/article/213385>). (in Russian).

Brennan J. and Buchanan J. (2005). The reason for the rules. Constitutional political economy. St. Petersburg: The School of Economics. (in Russian).

Bourbaki N. (1965). Set theory. M.: Publ. House "Mir". (in Russian).

Buchanan J. (1997). The constitution of economic policy. Calculation of consent. The boundaries of freedom. M.: Taurus Alpha. (in Russian).

Veblen T. (2006). Why economics is not an evolutionary discipline? *Origins: Studying the economy as a structure and process*. M.: Publ. House HSE, vol. 6, pp. 10-32. (in Russian).

Gorbacheva E. V. (2007). The political discourse as a mechanism of state-civil relations formation. Dissertation for the degree of candidate of political sciences. M.: The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration. (in Russian).

Dewey J. (2002). Society and its problems. M.: Idea Press. (in Russian).

Efimov V. M. (2007). Subject-matter and method of interpretive institutional economics. *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 49-67. (<http://ecsocman.hse.ru/data/987/634/1219/Yefimov-8-07.pdf>). (in Russian).

Efimov V. M. (2011a). Towards Discursive Economics: Methodology and history of economics reconsidered. Part 1. Another methodology of economic science. *Economic Sociology*, vol. 12, no. 3, pp. 15-53. (http://ecsoc.hse.ru/data/2011/05/31/1234590204/ecsoc_t12_n3.pdf#page=15). (in Russian).

Efimov V. M. (2011b). Towards Discursive Economics: Methodology and history of economics reconsidered. Part 2. Another history of economics and contemporaneity". *Journal of Economic Regulations*, vol. 2, no. 3, pp. 5-79. (<http://institutional.narod.ru/papers/yefimov.pdf>). (in Russian).

Kymlicka W. (2010). Modern political philosophy. Introduction. M.: HSE. (in Russian).

Leonard R. (2006). Value, sign and social structure: the metaphor of the "game" and the modern social science. *Origins: Studying the economy as a structure and process*. M.: Publ. House HSE, vol. 6, pp. 265-300. (in Russian).

Commons J. (2012). Institutional Economics. *Terra Economicus*, vol. 10, no 3, pp. 69-76. (<http://ecsocman.hse.ru/data/2012/11/20/1251380341/journal10.3.1-7.pdf>). (in Russian).

Mayrovski F. (2012). Physics and "marginalism revolution". *Terra Economicus*, vol. 10, no 1, pp. 100-116. (<http://ecsocman.hse.ru/data/2012/05/04/1271948698/journal10.1-9.pdf>). (in Russian).

McIntyre A. (2000). After Virtue: The studies of the morality theory. Ekaterinburg: Business book. (in Russian).

Marx K. (2009). Capital. Volume One. Book 1: The process of capital production. (Chapters 1-12). M.: Terra. (in Russian).

Martianov V. S. and *Fishman L. G.* (2010). Russia in search of utopia. From the moral collapse to the moral revolution. M.: Publ. House "The whole world". (in Russian).

Mill J. S. (2012). On the definition of the political economy subject and the its research method / Philosophy of Economics. Anthology, ed. J. Hausman. M.: Publ. House of the Gaidar Institute, pp. 55-76. (in Russian).

Morkina Y. S. (2010). Constructivism B. Latour and S. Woolgar - at the intersection of disciplines. *Epistemology and Philosophy of Science*, vol 24. no. 2, pp. 130-147. (in Russian).

Mankiw K. G. (2007). The principles of economics. St. Petersburg: Peter. (in Russian).

North D. (1997). Institutions, institutional change and economic performance. M.: Fond economic book "The Beginnings". (in Russian).

Odintsova M. I. (2009). Institutional Economics. M.: HSE. (in Russian).

Olson M. (1995). The logic of collective action. Public goods and the theory of groups. M.: The Foundation of the Economic Initiative. (in Russian).

Rutherford M. (2012a). Wisconsin institutionalism: John R. Commons and his students. *Terra Economicus*, vol. 10, no 2, pp. 32-54. (<http://ecsocman.hse.ru/data/2012/07/20/1265213129/journal10.2-5.pdf>). (in Russian).

Rutherford M. (2012b). Field, secret and included observers in the American labor economics: 1900 - 1930. *Terra Economicus*, vol. 10, no 4, pp. 91-106. (<http://ecsocman.hse.ru/data/2013/02/11/1251419515/journal10.4-10.pdf>). (in Russian).

Rosanvallon P. (2007). Utopian capitalism. History of the Idea of the market. M.: New Literary Review. (in Russian).

Rusakova O. F. (2007). The main theoretical and methodological approaches to the interpretation of discourse. *Scientific Yearbook of the Institute of Philosophy and Law*, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences. Ekaterinburg, vol. 7, pp. 5-34. (<http://www.ifp.uran.ru/files/publ/eshegodnik/2007/2.pdf>). (in Russian).

Rusakova O. F. and *Khmelinin A. A.* (2012). The neo-liberal discourse: strategies and technologies of designing a new subjectivity. *Scientific Yearbook of the Institute of Philosophy and Law*, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences. Ekaterinburg: Ural Branch of Russian Academy of Sciences, vol. 12, pp. 259-271. (http://www.ifp.uran.ru/about/sotr/publ/publ_1172.html). (in Russian).

Rousseau J.-J. (1996). Treatises. M. Science. (in Russian).

Sachs J. (2012). Price civilization. M.: Publ. House of the Gaidar Institute. (in Russian).

- Stiglitz J.* (2011). Steep dive. America and the new economic order after the global crisis. М. ЕКСМО. (in Russian).
- Tullock G.* (2011). Public goods, redistribution and rent seeking. М.: Publ. House of the Gaidar Institute. (in Russian).
- Turgot A. R. J.* (1961). Selected economic works. М. Sotsekgiz. (in Russian).
- Williamson O. I.* (1996). The Economic institutions of Capitalism. St. Petersburg: Lenizdat. (in Russian).
- Habermas J.* (2006). Moral consciousness and communicative action. St. Petersburg: Nauka. (in Russian).
- Habermas J.* (2008). The involvement of the other. Essays on political theory. St. Petersburg: Nauka. (in Russian).
- Hayek F. A.* (2005). Carl Menger (1840 - 1921) // Carl Menger. Selected works. М.: The territory of the future, pp. 11-56. (in Russian).
- Haybron R. L.* (1993). Economic theory as a universal science. *THESIS*, no. 1, pp. 41-55. (in Russian).
- Hodgson D.* (2003). Economic theory and institutions. М: Business. (in Russian).
- Schmoller G.* (2011). On the methodology of the social-political, and social sciences. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 3, pp. 31-49. ([http://ecsocman.hse.ru/data/2011/10/26/1267244108/Terra% 209.3-4.pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/2011/10/26/1267244108/Terra%20209.3-4.pdf)). (in Russian).
- Schmoller G.* (2012). The validity in the national economy. The division of labor. М. Librokom. (in Russian).
- Eggertsson E.* (2001). Economic behavior and institutions. М: Business. (in Russian).
- Etzioni A.* (1999). The new golden rule. Community and morality in a democratic society // A new wave of post-industrial in the West. Anthology. Ed. by V. L. Inozemtsev. М.: Academia, pp. 309-334. (in Russian).
- Etzioni A.* (2004). From Empire to community: A new approach in international relations. М. Ladimir. (in Russian).
- Amadae S. M.* (2003). Rationalizing Capitalist Democracy. The Cold War Origins of Rational Choice Liberalism. Chacago: The University of Chicago Press.
- Aspromourgos T.* (1996). On the Origins of Classical Economics: *Distribution and Value from William Petty to Adam Smith*. London and New York: Routledge.
- Boisguilbert P.* (1966). Le Détail de la France. La cause de la diminution de ses biens, et la facilité du remède, en fournissant en un mois tout l'argent dont le Roi a besoin, et enrichissant tout le monde. *Pierre de Boisguilbert ou la naissance de l'économie politique*, vol. 2. Paris: INED, pp. 581-662.
- Cavalier R.* (2011). (Ed.). Approaching Deliberative Democracy. Theory and Practice. Pittsburgh: Carnegie Mellon University Press.
- Charle Ch. and Verger J.* (2007). Histoire des universités. Paris: PUF.
- Charmaz K.* (2006). Constructing Grounded Theory. A Practical Guide Through Qualitative Analysis. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Chavance B.* (2012). John Commons's organizational theory of

institutions: a discussion. *Journal of Institutional Economics*, vol. 8, no 1, pp. 27–47.

Coats A. W. (1993). The Sociology and Professionalization of Economics. *British and American Economic Essays*, vol. 2. London and New York: Routledge.

Commons J. R. (1932). The problem of correlating law, economics and ethics. *Wisconsin Law Review*, vol. 8, December, pp. 3–26.

Commons J. R. (1934). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*. New York: Macmillan.

Davis Ph. J. and Hersh R. (1981). *The Mathematical Experience*. Boston: Birkhauser.

Dewey J. (1916). *Democracy and Education*. New York: Macmillan.

Dewey J. (1929). *The Quest for Certainty: A study of the Relation of Knowledge and Action*. New York: Minton, Balch.

Dewey J. (1935). *Liberalism and Social Action*. New York: G.P. Putman's Sons.

Dewey J. (1938). *Logic: The Theory of Enquiry*. New York: Henry Holt.

Dewey J. (1939). *Theory of Valuation*. Chicago: University of Chicago Press.

Dewey J. and Tufts J. (1908). *Ethics*. New York: Henry Holt.

Dryzek J.S. (1990). *Discursive Democracy. Politics, Policy, and Political Science*. Cambridge: Cambridge University Press.

Dumez H. (1985). *L'économiste, la science et le pouvoir : le cas Walras*. Paris: PUF.

Dunn S. P. (2009). Cambridge Economics, Heterodoxy and Ontology: An Interview with Tony Lawson. *Review of Political Economy*, vol. 21, no 3, pp. 481–496.

Düppe T. (2010). Debreu's apologies for mathematical economics after 1983. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, vol. 3, no 1, pp. 1-32.

Edgeworth F. Y. (1881). *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. London: C. Kegan Paul & Co.

Etzioni A. (1988). *The Moral Dimension. Towards A New Economics*. New York: Free Press.

Faccarello G. (1999). *The foundations of laissez-faire: the economics of Pierre de Boisguilbert*. London and New York: Routledge.

Faccarello G. and Steiner Ph. (2002) *The Diffusion of the Work of Adam Smith in the French Language: An Outline History* // In Keith Tribe (Ed.) *A Critical Bibliography of Adam Smith*. London: Pickering and Chatto.

Garz D. (2009). *Lawrence Kohlberg — An Introduction*. Opladen & Farmington Hills, MI: Barbra Budrich Publishers,

Grimmer-Solem E. (2003). *The Rise of Historical Economics and Social Reform in Germany 1864–1894*. Oxford: Clarendon Press.

Hecht J. (1966) *La vie de Pierre le Pesantn Seigneur de Boisguilbert. Pierre de Boisguilbert ou la naissance de l'économie politique*, vol. 1. Paris: INED, pp. 121-244.

Hodgson G. (1975). *Trotsky and Fatalistic Marxism*. Nottingham: The Russel Press Ltd.

Hodgson G. (1982). *Capitalism, Value and Exploitation. A Radical Theory*. Oxford: Martin Robertson & Company Ltd.

Hodgson G. M. (1999). *Economics and Utopia. Why the learning economy*

is not the end of history. London and New York: Routledge.

Hodgson G. M. (2001). *How Economics Forgot History*. London; New York: Routledge.

Hodgson G. M. (2004). *The Evolution of Institutional Economics*. London; New York: Routledge.

Hodgson G.M. (2013). *From Pleasure Machines to Moral Communities: An Evolutionary Economics without Homo economicus*. Chicago and London: The Chicago University Press.

Hurtado J. (2010). Jean-Jacques Rousseau: économie politique, philosophie économique et justice. *Revue de philosophie économique*, vol. 11, no 2, pp. 69-101.

Keynes J. M. (1951) *Essays in Biography*. NY: W.W. Norton & Company Inc.

López-Pérez R. and *Spiegelman L.* (2012). *Do Economists Lie More?* Working Paper 4/2012. Madrid: Universidad Autonoma de Madrid, Departamento de Analisis Economico: Teoria economica e historia economica. (<http://www.uam.es/departamentos/economicas/analecon/especifica/mimeo/wp20124.pdf>).

Marglin S. F. (2008). *The Dismal Science. How Thinking like an Economist Undermines New York: Community*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Mirowski Ph. and *Plehwe D.* (eds). (2009). *The Road from Mont Pèlerin. The Making of the Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Nau H. H. (2000). Gustav Schmoller's *Historico-Ethical Political Economy: ethics, politics and economics in the younger German Historical School, 1860–1917*. *European Journal of History of Economic Thought*, vol. 7, no 4, pp. 507–531.

Paley W. (2003). *Principles of Moral and Political Philosophy*. Indianapolis, IN: Liberty Fund, Inc.

Pignol C. and *Hurtado J.* (2007). *Rousseau: Philosophie et économie*. Paris: L'Harmattan.

Rasmussen D. (2008). *The Problems and Promise of Commercial Society: Adam Smith's Response to Rousseau*. University Park, PA: The Pennsylvania State University.

Rutherford M. (2011). *The Institutional Movement in American Economics, 1918-1947: Science and Social Control*. Cambridge: Cambridge University Press.

Sage E. M. (2009) *A Dubious Science. Political Economy and the Social Question in 19th-Century France*. NY: Peter Lang Publishing, Inc.

Sandel M. (2009). *Justice. What's the Right Thing to Do*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Sandel M. (2012). *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*. London: Allen Lane.

Schmoller G. (1905 – 1908). *Principes d'économie politique*. Tomes I – V. Paris: V. Giard & E. Brière.

Schmoller G. (1920). *Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre*. Erster Teil. Leipzig: Verlag von Duncker & Humblot.

Schmoller G. (1998). *Historisch-ethnische Nationalökonomie als Kulturwissenschaft*. Marburg: Metropolis-Verlag.

Shapin S. and Schaffer S. (1985). Leviathan and the Air-Pump. Hobbes, Boyle, and the Experimental Life. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

Sigot N. (2010). Utility and Justice: French Liberal Economists in the 19th century // European Journal of the History of Economic Thought, vol. 17, no 4, pp. 759-792.

Spector C. (2003). Rousseau et le critique de l'économie politique // Bernaude-Vincent B., Bernardi B. (Ed.) Rosseau et les sciences. Paris: L'Harmattan, pp. 237-256.

Thomas W. I. and Znaniecki F. (1926). The Polish Peasant in Europe and America. 2 vols. New York: Knopf.

Ulrich P. (2010a). Integrative Economic Ethics. Foundations of a Civilized Market Economy. Cambridge: Cambridge University Press.

Ulrich P. (2010b). Zivilisierte Marktwirtschaft. Eine wirtschaftsethische Orientierung. Bern, Stuttgart, Wien: Haupt Verlag.

Van Langenhove L. (ed.). (2010). People and Society. Rom Harré and Designing the Social Sciences. London; New York: Routledge.

Weintraub E. R. (2002). How Economics Became a Mathematical Science. Durham, London: Duke University Press.

Weintraub E. R. and Mirowski Ph. (1994). The Pure and the Applied: Bourbakism Comes to Mathematical Economics. Science in Context, vol. 7, no 2, pp. 245–72.

ОНТОЛОГИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАПРАВЛЕНИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

СТРИЖАК ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА,

кандидат экономических наук,
докторант,

Харьковский национальный экономический университет,
e-mail: elena_stryzhak@rambler.ru

В статье обобщены концептуальные подходы к исследованию научной методологии с общефилософских позиций. Обоснована необходимость построения онтологии для познания современной действительности. Рассмотрены концептуальные взгляды относительно сущности онтологии, и на этой основе предложена общая схема построения экономической онтологии. Автором аргументировано, что онтология является необходимой предпосылкой построения и обоснования научной теории. Формирование онтологии позволяет репрезентировать научное знание в виде теоретической схемы и тем самым делает возможным выявление закономерностей и логики развития научной теории. Экономическая онтология включает обоснование и интерпретацию теоретических понятий и категорий, а также позволяет построить картину экономической реальности, обосновать теоретико-методологический базис исследования экономических процессов. Поэтому для выделения онтологической компоненты экономических концепций требуется определить их методологические основы. В связи с этим автором разграничен методологический инструментарий («жесткое ядро», базовые принципы, основной подход и методы исследования, предпосылки анализа) новой институциональной экономики и неинституционализма, а также выделены основные отличия данных двух направлений экономической мысли от неоклассики и «старой» институциональной экономики.

Ключевые слова: методология; экономическая методология; онтология; экономическая онтология; институциональная экономическая теория.

ONTOLOGICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF INSTITUTIONAL ECONOMIC THEORY'S DIRECTIONS

STRYZHAK ELENA, O.,

candidate of economic sciences (PhD),
Doctoral student,

Kharkiv National University of Economics,
e-mail: elena_stryzhak@rambler.ru

Conceptual approaches to research scientific methodology from general philosophical positions are summarized in the paper. The necessity of constructing ontologies for knowledge of modern reality is justified. Conceptual views about essence of ontology are considered and on this basis the general scheme for constructing economic ontology is proposed. By the author argued that the ontology is necessary prerequisite constructing and justification of scientific theory. Formation of the ontology allows representing scientific knowledge in the form of a theoretical scheme and thus makes it possible to identify regularities and the logic of scientific theory's development. Economic ontology

includes rationale and interpretation of theoretical concepts and categories and also allows to build a picture of economic reality, substantiating theoretical and methodological basis of economic processes research. Therefore to allocate their ontological components it is necessary to determine methodological foundations of economic concepts. In this connection methodological instruments ("hard core", the basic principles, the basic approach and methods of research, assumptions of analysis) of New Institutional Economics and neoinstitutionalism are demarcated by the author, as well as main differences between these two directions from neoclassical economic thought and "old" institutional economics are highlighted.

Keywords: *methodology; economic methodology; ontology; economic ontology; institutional economics.*

JEL: B25, B41.

Трансформация отечественной экономики, изначально связанная с переходом к рыночным отношениям, а впоследствии с адаптацией к перманентным финансово-экономическим кризисам последних лет, вызывает необходимость разработки методологического базиса экономической науки, адекватного современным условиям хозяйствования. Изменения, происходящие в современном глобализирующемся социуме, обуславливают соответствующую модификацию предметного поля и методов исследования экономической теории. Невозможность использования рекомендаций, а зачастую и неэффективность применения уже готовых, созданных применительно к реалиям экономики развитых стран преимущественно в рамках неоклассики, увеличивают интерес к идеям институциональной экономики в странах с переходной экономикой.

По мере развития институционализма как направления экономической мысли наблюдается различие мнений и концептуальных подходов внутри самого этого научного течения или, используя терминологию И. Лакатоша, происходит конкуренция научно-исследовательских программ. Современная институциональная экономика имеет значительные расхождения со «старым» институционализмом времен У. Митчелла, Дж. Коммонса, Т. Веблена. Единственное и бесспорное, что объединяет все направления институциональной экономической теории, – это принятие института как базовой единицы анализа и исходной предпосылки исследования. И, если в рамках «старого» институционализма институты рассматриваются преимущественно с позиций социального феномена, то для неоинституциональной экономики характерен скорее экономико-правовой подход к анализу институтов, решение вопросов распределения прав собственности. Институты, зафиксированные в нормах писанного и неписанного права, выраженные в форме устойчивых моделей поведения, создают основу для устойчивого человеческого взаимодействия и направляют его в определенное русло.

Нужно отметить, что глубина и качество познания общественно-экономических процессов во многом определяются методологией исследования. Усиление значения институциональной парадигмы как альтернативы неоклассики ставит вопрос о развитии концептуальных основ этого направления экономической мысли. Разнообразии подходов и научных взглядов в рамках институциональной теории сегодня повышает актуальность систематизации и обобщении теоретических основ институционализма в рамках дальнейшего развития методологии

экономической теории.

Одна из проблем методологии современной институциональной экономической теории – это отсутствие четкого разграничения методологических оснований нового и традиционного институционализма в работах отечественных исследователей, что вызвано зачастую невозможностью применения ключевых методологических принципов, описанных в работах зарубежных ученых, для решения проблем переходной экономики. В этом аспекте целью статьи выбрано обобщение и развитие онтологических оснований методологии экономической науки и на этой основе – разграничение методологического инструментария новой институциональной экономики и неинституционализма в качестве схемы исследования экономических процессов, а также выделение отличий данных двух направлений экономической мысли от неоклассики и «старой» институциональной экономики.

В общем виде под научной методологией понимается систематический анализ тех рациональных принципов и процессов, которые должны направлять научное исследование (*Ивин, 2005. С. 37*). Неотъемлемой составляющей методологии научного исследования являются ее философские основания. Так, например, А. Т. Москаленко пишет, что «методология научного познания является сплавом онтологических принципов, гносеологии, логики, а также теоретического содержания науки и ее методов» (*Москаленко, Погорадзе и Чегулин, 1988. С. 56*). На общности общенаучного и философского уровней в методологии настаивает и Л. А. Микешина, которая обозначает, что методология научного познания может быть определена как «философское учение о системе апробированных принципов, норм и методов научно-познавательной деятельности, о формах, структуре и функциях научного знания» (*Микешина, 2005. С. 226*). Сходных убеждений придерживается и В. А. Штофф, указывающий на то, что «методология науки представляет собой теорию научного познания, она является той частью гносеологии, которая исследует познавательные процессы, происходящие в науке, исследует методы и формы научного познания» (*Штофф, 1978. С. 24*). Как видим, научная методология находится в тесной связи с философией, поскольку именно философские основания познания формируют методологическую позицию научного исследования.

Заметим, что современная философия имеет определенную структуру, представляющую собой единство онтологии, гносеологии, аксиологии, праксиологии и феноменологии. Соответственно, по А. И. Субетто, философия экономики и экономической науки включает в себя: экономическую онтологию; экономическую гносеологию; экономическую аксиологию; экономическую праксиологию; экономическую феноменологию (см. рис. 1).

Экономическая онтология выражает экономическую сущность человеческого бытия, раскрываемую через отношения хозяйствования и природопользования посредством законов, и выражающуюся в диалектике всеобщего, общего, особенного и единичного. Экономическая гносеология призвана раскрывать особенности методологии познания экономической реальности на основе уточнения гносеологического инструментария в экономике, принципов экономического познания, особенностей применения диалектического метода, категории противоречия и т.д. Экономическая

аксиология изучает экономические ценности, проблемы общественной и прагматической полезностей, отражения экономических интересов в экономико-ценностных отношениях. Экономическая праксиология исследует прагматику в системе экономических отношений, раскрывая статусность и особенности процедурного знания в экономике. Экономическая феноменология есть философская рефлексия над особенностями организации современного экономического знания.



Рис. 1. Философия экономики и экономической науки

Источник: (Субетто, 2005).

Стоит подчеркнуть, что именно онтология занимает центральное место при познании современной экономической действительности, что связано с переосмыслением экономической методологии в контексте развития концепций постпозитивизма К. Поппера, Т. Куна, И. Лакатоша и отказом от избыточного превалирования гносеологии в философии начиная с 1990-х гг. Онтологии позволяют сформировать образ реальной действительности, выступая ее теоретическим отражением в рамках категорий и методологической схемы исследования. Показывая связь онтологии с научными основаниями исследования, Я. В. Тараров делает вывод о том, что «научную картину мира также можно назвать дисциплинарной онтологией, что подчёркивает её статус онтологических оснований и функцию этих оснований – задавать критерии и свойства существования объектов исследования данной теории» (Тараров и Иваненко, 2011. С. 48). В этом ракурсе онтология предстает необходимой предпосылкой построения и обоснования научной теории, создавая на базе системы понятий, категорий и законов абстрактный конструкт, методологическую программу исследования реальной действительности.

Рассматривая онтологии, Н. С. Розов указывает на то, что «категории и понятия, используемые при построении онтологий, составляют слой предельных абстракций как главных конструктивных элементов для построения концептуальных аппаратов. Онтологии включают основания и предпосылки для построения базовых понятий и постулатов научных теорий» (Розов, 2012). Т.е. основная задача и назначение онтологии – сформировать научно-методологическую основу теории. Помимо этого,

«онтология, – как отмечает Розов, – нередко образует общую платформу для межпарадигмального и даже междисциплинарного синтеза, позволяет рассматривать в едином ключе модели, концепции, теории, ранее казавшиеся несовместимыми и даже несоизмеримыми» (Розов, 2012). Структурируя и систематизируя научное знание о предметной области, онтологии позволяют не только «выкристаллизовать» научную теорию, но и дают возможность сопоставить, сравнить, синтезировать теории и концепции, на первый взгляд кажущиеся несоотносимыми, а иногда даже диспаратными.

Подвергая анализу онтологии, О. И. Ананьин акцентирует внимание на том, что «онтологии фиксируют типы элементов экономической реальности, которыми оперируют соответствующие теоретические структуры (будь они событиями или структурами, наблюдаемыми объектами или ненаблюдаемыми сущностями), а также типы свойств этих элементов, связей и отношений между ними. Они специфицируют пространственные и временные характеристики элементов, их однородность или неоднородность, а также свойства, задаваемые их формальными определениями (делимостью, выпуклостью и т.п.)» (Ананьин, 2013. С. 7). Следовательно, разработке научной теории предшествует построение онтологии. По нашему мнению, что общая схема построения онтологии предполагает обоснование базовых принципов исследования, выделение концептуальных категорий (а также их атрибутов и предикатов), выявление противоречий и отношений между ними.

Разрабатывая предметную область при построении онтологии необходимо иметь в виду то, что «общая картина экономической реальности, или частная онтология, – как справедливо упоминает Ананьин, – задается системой базовых понятий – категорий, вокруг которых складываются понятийные структуры, формирующие идеальные объекты, призванные отображать свойства и закономерности объектов реального мира (Ананьин, 2013. С. 4). Таким образом, экономическая онтология включает обоснование и интерпретацию теоретических понятий и категорий, а также позволяет построить картину экономической реальности, обосновать теоретико-методологический базис исследования экономических процессов.

Построение онтологии экономической науки должно начинаться, по мнению И. Болдырева, с процесса выявления базовых категорий, связанного с "очищением" корпуса науки (как он изложен, например, в тематических компендиумах или в обзорах научных журналов) от эмпирического содержания и выделением чистых форм, своеобразных инвариантов теоретического исследования – категорий, которые явно или неявно встречаются и используются в любой работе, принадлежащей данному направлению экономической теории. Выявление онтологии в таком случае будет представлять собой фиксацию прозрачной структуры категорий (Болдырев, 2008). Т.е. теоретическое обоснование категориального аппарата научной теории, его концептуальное описание и структурирование является первоочередной и неотъемлемой частью создания онтологии. Формирование онтологии позволяет репрезентировать научное знание в виде теоретической схемы и тем самым делает возможным выявление закономерностей и логики развития научной теории.

Итак, для выделения онтологической компоненты экономических

теорий определим их методологические основы, используя концептуальный подход, предложенный И. Лакатошем, в определении которого «исследовательская программа включает в себя конвенционально принятое (и поэтому «неопровержимое», согласно заранее избранному решению) «жесткое ядро» и «позитивную эвристику», которая определяет проблемы для исследования, выделяет защитный пояс вспомогательных гипотез, предвидит аномалии и победоносно превращает их в подтверждающие примеры – все это в соответствии с заранее разработанным планом» (Лакатос, 2008. С 217-218).

Для реализации цели настоящего исследования были выбраны неоклассическая экономика, неоинституционализм, новая институциональная экономика и «старая» институциональная экономика. Сравнительная характеристика методологических основ этих научных направлений дана в табл. 1.

Следуя терминологии Лакатоша, выделим «жесткое ядро» неоклассики - оно основано на базовых предпосылках о стабильности и экзогенности предпочтений индивидов, принципе максимизации (полезности индивидами и прибыли фирмами), принципе полноты информации, идее равновесности и стремлении к оптимуму.

Защитный же пояс неоклассической теории в трактовке К. Кнудсена включает: точное определение типа ситуационных ограничений, стоящих перед агентом; точное определение типа имеющейся в распоряжении агентов информации о ситуации, в которой они находятся; точное определение типа изучаемого взаимодействия (Эггертссон, 2001. С. 19-20).

Объектом исследования в неоклассике являются закономерности поведения абстрактного, внеисторического индивидуума, рационально действующего и обладающего устойчивыми предпочтениями. Рациональность заключается в том, что люди всегда четко осознают свои цели, однозначно их ранжируют и последовательно реализовывают, а экономическое поведение основывается на желании удовлетворять свои собственные интересы. Поскольку рациональность – это максимизирующее поведение в условиях ограниченности ресурсов, то рациональный выбор основывается на сравнении ожидаемых выгод и издержек, а субъект, действуя рационально, осуществляет свой выбор так, чтобы ожидаемая выгода превышала ожидаемые издержки. Следовательно, модель рационального поведения предполагает получение максимальной выгоды при наименьших затратах. Оптимизация же индивида выражается в способности ранжировать предпочтения с целью максимального удовлетворения своих потребностей.

Принцип рациональности предполагает, что субъект располагает всей необходимой ему информацией и на ее основе принимает решение, причем информация достается ему совершенно бесплатно. В действительности принятие любого решения предполагает наличие издержек, как на поиск информации, так и на ее обработку. Признание этих объективных факторов показывает «оторванность» неоклассики от реальной жизни в части неспособности моделирования современных экономических процессов.

В неоклассике человек рассматривается изолированно, а общество выступает совокупностью индивидов, каждый из которых действует автономно. Т.е. неоклассический «экономический человек» руководствуется

Таблица 1

Сравнительная характеристика методологических основ отдельных направлений экономической мысли

Методологические основы	Неоклассика	Неоинституционализм	Новая институциональная экономика	«Старая» институциональная экономика
«Жесткое ядро»	Поиск равновесия, од- на точка равновесия	Оптимальный результат не достигается несколько точек равновесия)	Исследование равновесному са адаптации	Изучение неравновесности и процес- са адаптации
	Принцип совершенной рациональности; прин- цип полноты информации	Принцип ограниченной рационально- сти и оппортунистического поведения	Принцип ограниченности и суще- ствование когнитивных ограничений	Принцип целерациональности, аль- трузизм
Базовый принцип	Стабильность и экзогенность предпочтений индивидов	Стабильность и экзогенность предпочтений индивидов	Нестабильность и эндогенность предпочтений индивидов	Нестабильность и эндогенность предпочтений индивидов
	Принцип максимизации	Принцип максимизации	Поиск удовлетворитель- ного варианта	Принцип кумулятивной причинно- сти
Метод исследования	Методологический индивидуализм – объяснение коллективный действий на основе деятельности отдельных индивидов	Методологический индивидуализм – объяснение коллективный действий на основе деятельности отдельных индивидов	Методологический холизм – принцип, основывающийся на це- лостном восприятии общественной системы	Методологический холизм – принцип, основывающийся на це- лостном восприятии общественной системы
Основной под- ход	Дедукция для объяснения отдельных явлений на основе общих принципов	Дедукция для объяснения отдельных явлений на основе общих принципов	Индукция как метод обобщения отдельных случаев	Индукция как метод обобщения отдельных случаев
	Экономический импе- риализм	Экономический империализм, выра- жающийся использованием экономиче- ского аппарата для изучения внутре- ночных явлений	Междисциплинарный подход к исследованию экономических процессов, историко-генетичный метод	Междисциплинарный подход к исследованию экономических процессов, историко-генетичный метод
Подход к изу- чению эконо- мики	Экономика тожде- ственна рынку	Экономика как система власти; рас- пределение и спецификация прав соб- ственности	Экономика – это инсти- формирующие рынок	Экономика не является статичной моделью, она эволюционирует
	Совершенная конку- ренция и неспецифич- ность ресурсов; тран- сакционные издержки равны нулю	Несовершенная конкуренция и специфичность ресурсов	Трансакционные издержки всегда положительны	Следование обычаям, традициям, привычкам и социальным нор- мам

Источник: (Стрижак, 2013, С. 43).

своими эгоистичными интересами и в своих действиях опирается исключительно на собственную выгоду. Объектом анализа в данном случае предстает процесс принятия решения обособленным индивидом в условиях экономического выбора, а свойства экономической системы формируются за счет свойств отдельных элементов. В связи с этим в качестве базового принципа исследования экономического поведения применяется «методологический индивидуализм» – объяснение коллективных действий на основе деятельности отдельных индивидов.

Методологический индивидуализм предполагает, что люди преследуют свои собственные цели, им не свойственно думать о других или о благе общества. Как подчеркивает А. Н. Нестеренко, принцип методологического индивидуализма гласит, что объектом анализа является поведение отдельного индивида, принимающего решения в ситуации экономического выбора (*Нестеренко, 2002. С. 234*)... Принцип методологического индивидуализма применим и к эгоистическим поступкам, преследующим цель извлечения личной выгоды, и к высокоморальным альтруистическим действиям (*Нестеренко, 2002. С. 235*). В соответствии с принципом методологического индивидуализма только индивиды принимают решения. Современная трактовка методологического индивидуализма имеет достаточно широкое значение и, как пишет Дж. Ходжсон: «Методологический индивидуализм либо означает, что социальные явления должны объясняться *исключительно* в терминах индивидов, либо что объяснение должно осуществляться с позиции индивидов *и отношений между ними*» (*Ходжсон, 2008. С. 46*).

Основной подход, используемый в неоклассике – это экономический империализм. Экономический империализм выражается в применении инструментария неоклассики (максимизирующее поведение, методологический индивидуализм, принципы рыночного равновесия, стабильности предпочтений) ко всем сферам исследования общественных наук. В качестве основного метода исследования в неоклассической экономике используется дедукция для объяснения отдельных явлений на основе общих принципов.

Поскольку в неоклассике предпочтения индивида стабильны (каждый индивид имеет устойчивые критерии, которые он не меняет каждый раз при выходе на рынок), то большинство рыночных соглашений носят регулярный характер. Поэтому неоклассическая экономика тождественна рынку, а конкуренция обеспечивает наивысшую эффективность использования ограниченных ресурсов и максимизирует общественное благосостояние. При этом состояние общественного равновесия отождествляется с оптимумом, который в неоклассической экономике сводится к наилучшему распределению ограниченных ресурсов применительно к существующей системе устойчивых предпочтений.

В условиях совершенной конкуренции как механизма регулирования экономики и формирования равновесных цен на все товары и услуги индивиды обладают полной информацией, что предполагает отсутствие издержек на ее поиск и осуществление сделки. Стало быть, совершенная конкуренция и неспецифичность ресурсов приводят к тому, что в неоклассической модели рынка трансакционные издержки равны нулю.

В отличие от неоклассики «старый» институционализм отрицает постулат о стремлении экономики к равновесию и поиску оптимума

(поскольку экономика в институционализме – это открытая эволюционирующая система) и ставит целью изучение неравновесности и процесса адаптации к изменяющимся условиям в контексте исторической обусловленности развития, а также изучает поведение человека в условиях институциональных, а не ресурсных ограничений. На смену неоклассическому экономическому человеку приходит институциональный социальный человек, который в своем поведении следует обычаям, традициям, привычкам и социальным нормам. «Жесткое ядро» старого институционализма базируется на следующих предпосылках: нестабильность и эндогенность предпочтений индивидов, принцип целерациональности, альтруизм, принцип кумулятивной причинности.

«Старый» институционализм использует концепцию институционального детерминизма, согласно которой институты рассматриваются как стабилизирующий фактор, определяющий направление последующего развития.

«Кумулятивная причинность» - термин, введенный Т. Вебленом, означает непрерывный и замкнутый цикл положительной обратной связи и показывает, что действия, направленные на достижение цели могут разворачиваться до бесконечности, поскольку в процессе деятельности меняется и человек, и цель, к которой он стремится. Отсюда следует стремление со стороны институционалистов объяснить действия индивидов с позиции целерациональности.

Базовый принцип старого институционализма - методологический холизм основывается на целостном восприятии общественной системы. Методологический холизм, в отличие от методологического индивидуализма, представляет собой тезис о том, что целое не сводится к простой сумме составляющих его частей, а выступает чем-то бóльшим, поэтому имеет особую внутреннюю структуру, обусловленную наличием связей между элементами.

Принцип методологического холизма выражается в том, что члены общества при своих действиях руководствуются не только своими собственными интересами, но их деятельность обусловлена общественными нормами. Согласно этому принципу, общество – многоплановый и многоуровневый целостный организм, а характеристики индивидов выводятся из характеристик институтов, а не наоборот. В связи с этим традиционный институционализм основывается преимущественно на индуктивном методе обобщения отдельных случаев, а также использует принцип историзма, выражающийся в стремлении выявить движущие силы и факторы развития, основные тенденции общественной эволюции.

Институционалисты утверждают, что: а) экономика не ограничивается рынком; б) действующий механизм аллокации ресурсов не совпадает с умозрительным понятием рынка как такового, но представляет собой институты (или структуру власти), которые формируют реальный рынок и действуют через него (*Сэмюэлс Уоррен, 2002. С. 126*).

Обновленная институциональная теория выявляется множеством разрозненных направлений, объединенных идеей о необходимости исследования институтов как неотъемлемой составляющей экономической жизни и общественного развития. Термин «новая институциональная экономическая теория» введен О. Уильямсоном в 1975 г., однако современный институционализм объединяет в себе массу течений, часть из

которых еще не сформировалась окончательно в качестве научных концепций. Среди них нам стоит выделить неoinституционализм и новую институциональную экономику, уже четко обозначившие базовые теоретические посылы своей научной программы. Подобной позиции разделения современного институционализма на неoinституциональную и новую институциональную экономики придерживаются Ю. М. Лопатинский (*Лопатинский, 2006. С. 28*), О. В. Носова (*Носова, 2006. С. 27*), А. Н. Олейник (*Олейник, 2005. С. 28*), А. А. Ткач (*Ткач, 2007. С. 54-56*), А. М. Чаусовский (*Чаусовский, 2002. С. 21*), А. Г. Шпикуляк (*Шпикуляк, 2009. С. 12*), Т. Эггертссон (*Эггертссон, 2001. С. 20*) и др., хотя отдельные ученые, например, А. Ф. Ивашина (*Ивашина, 2009. С. 45-46*), Е. А. Прутская (*Прутская, 2003. С. 12*) отождествляют эти два направления. Подобные разногласия связаны с тем, что данные научные школы находятся в стадии становления.

Неoinституционализм в своем роде является продолжением неоклассики оставляет практически неизменным ее «жесткое ядро», целиком разделяя принципы максимизирующего поведения и методологического индивидуализма, и модифицирует ее «защитный пояс». Так, если неоклассике свойственен несколько упрощенный подход к анализу на человека как рационального максимизатора, занимающегося только сравнением издержек и выгод, то неoinституционализм несколько расширяет посылы неоклассической рациональности, дополняя ее наличием когнитивных и информационных ограничений.

В неoinституциональной экономике смягчаются положения неоклассики в части того, что: оптимальный результат не тождественен равновесному (допускается несколько точек равновесия); совершенная конкуренция заменяется несовершенной; рациональность полная сменяется рациональностью ограниченной, дополненной существованием когнитивных ограничений и оппортунистическим поведением, а человек вместо стремления к оптимизации занят поиском удовлетворительного варианта.

Сложность модели рационального поведения, принятой в неоклассике, заключается в том, что человеку одновременно сложно выявить все свои предпочтения. Снимая ограничения неоклассической модели, Г. Саймон разработал концепцию ограниченной рациональности, основанную на принципах «платности» информации и ограниченных счетных способностях индивида. В силу ограниченности счетных и когнитивных способностей, а также ввиду платности информации индивиды склонны останавливаться на приемлемом варианте выбора, а не на оптимальном. Суть такого подхода состоит в следующем: поскольку человек выбирает вариант, не располагая всей необходимой для выбора информацией, то его решение будет не всегда и не совсем рациональным с точки зрения наблюдателя, обладающего полной информацией.

Э. Г. Фуруботн и Р. Рихтер ссылаются на то, что ограниченная рациональность относится в широком плане к целенаправленному поведению, которое при этом обусловлено несовершенством когнитивных способностей лиц, принимающих решения (*Фуруботн и Рихтер, 2005. С. 564*). Ограниченная рациональность выражается, в том числе, в стремлении сэкономить на своих интеллектуальных усилиях в силу ограниченности счетных способностей и заключается в том, что человек не вычислительная

машина, его счетные способности ограничены, поэтому люди используют стратегию нахождения удовлетворительного результата.

Помимо этого, как верно подмечает А. М. Орехов, в неоинституционализме используется принципиально иное, по сравнению с неоклассической и австрийской школами, понимание методологического индивидуализма, согласно которому в центре рассмотрения оказался не просто индивидуум, а субъект, создающий институты. Таким образом, в этом направлении была преодолена грань, отделяющая экономического человека от социальных групп и классов, членом которых он является, а также от социальных учреждений, которые он творит (Орехов, 2009. С. 108). В трактовке В. Л. Тамбовцева методологический индивидуализм – «сознательно принимаемая установка на объяснение любых феноменов социально-экономической реальности действиями отдельных индивидов. Иными словами, только индивид признается реально действующим субъектом, обладающим (способным обладать) целями, интересами, стимулами и т.п.» (Тамбовцев, 2007. С. 14). Также в неоинституционализме вводится понятие оппортунистического поведения – сознательного уклонения от условий контракта, следование собственным интересам, не всегда связанным с моралью.

Неоинституционализм расширяет экономический подход и добавляет к принятым в неоклассике ограничениям (ресурсным и технологическим) информационные и трансакционные издержки, вводя понятия спецификации прав собственности и платности информации. Если в неоклассике при анализе рынков и процесса принятия решений вопрос о платности информации не ставится, то институциональная экономика рассматривает издержки на поиск информации как трансакционные, необходимые на осуществление любой сделки. При этом в неоинституционализме экономика рассматривается как система власти, а особое значение придается распределению и спецификации прав собственности, что выступает одним из неперемennых условий эффективности использования ресурсов. Неоинституционализм использует дедуктивный метод, идет от общих принципов неоклассики к объяснению конкретных явлений общественной жизни.

В то время как «старый» институционализм и новая институциональная экономика применяют междисциплинарный подход к изучению экономических процессов, неоинституционализм использует экономический империализм, выражающийся в использовании экономического аппарата для изучения как рыночных, так и вне рыночных явлений.

Неоинституционалисты объясняют институты через поведение людей, используя принцип методологического индивидуализма, в то время как новая институциональная экономическая теория объясняет поведение людей с позиций институтов, действующих в обществе. Новая институциональная экономика отрицает принципы «жесткого ядра» неоклассики и отбрасывает методы маржинального и равновесного анализа.

Принцип историзма, используемый в новой институциональной экономике, заключается в эволюционном подходе при изучении экономических структур. Экономика в общем виде состоит из институтов, формирующих рынок, а исследование рыночного механизма осуществляется на основе использования принципа методологического холизма,

дополненного политическим механизмом формирования и реализации коллективных решений. Содержание институтов устанавливается посредством интересов и поведения индивидов. При этом общество рассматривается как организм, который развивается и эволюционирует.

В новой институциональной экономике признается максимизирующее поведение в качестве принципа, определяющего действия агентов. В этом контексте Г. Б. Клейнер обращает внимание на то, что ограниченная рациональность отнюдь не отменяет принципа максимизирующего поведения; она лишь обрывает процесс максимизирующего отбора альтернатив на шаге, обеспечивающем достаточный уровень критериального удовлетворения агента своим выбором (*Клейнер, 2006. С. 114*). Получается, что ограниченность знаний и способностей к принятию решений приводят к тому, что человек начинает следовать традициям и правилам, а ограниченная рациональность сменяется поиском удовлетворительного варианта.

Таким образом, уточнение базовых методологических принципов различных школ экономической мысли позволяет провести их сравнительную характеристику. Подобное разделение методологических подходов, используемых в конкурирующих научно-исследовательских программах, дает возможность более эффективно реализовать тот научный потенциал, который заложен в них, для решения конкретных задач хозяйственной деятельности. Как замечает В. В. Шапкин, «анализ институционализма показывает, что экономическая методология лишь в самом упрощенном ее понимании представляет собой совокупность экономических методов и процедур. Экономическая методология в широком смысле имеет дело с анализом мировоззренческих стандартов научного знания и общего социокультурного фона его создания» (*Шапкин, 2011*). Речь идет о построении того методологического каркаса, который так необходим для анализа институтов современного социума.

С этой точки зрения важное значение имеет не противопоставление научных концепций, не взаимная критика методологических положений, а поиск консенсуса для решения актуальных для теории и практики задач. Выделение методологических основ отдельных направлений современной институциональной экономики является необходимым условием построения онтологии данной научной дисциплины. При этом онтологии позволяют систематизировать и упорядочить взгляды внутри теорий, концепций и тем самым способствуют интеграции научных школ. В таком ракурсе можно признать обоснованным вывод О. И. Ананьина о том, что «теоретическое исследование призвано открывать новые факты и закономерности, онтологический анализ – выявлять скрытые предпосылки, лежащие в основании соответствующих теорий, воссоздавать их реальный контекст и смысл, обеспечивать необходимый фон для сравнения конкурирующих теорий и структурирования накопленного запаса знаний» (*Ананьин, 2013. С. 6-7*). Именно онтология дает возможность сформировать теоретическую платформу научного поиска, выступая в качестве теоретико-методологической схемы исследования. В этом контексте целесообразно согласиться с высказанным В. С. Степиным методологическим тезисом: «Формулировки теоретических законов непосредственно относятся к системе теоретических конструкторов (абстрактных объектов). И лишь в той мере, в какой построенные из них теоретические схемы репрезентируют

сущностные связи исследуемой реальности, соответствующие законы могут быть применимы к ее описанию» (Стёпин, 1999).

Онтологии выступают как средством сравнения конкурирующих научных теорий, так и способом интеграции отдельных их положений для создания теоретико-методологической схемы анализа действительности. Помимо этого, именно онтологии позволяют обобщить и систематизировать научное знание, представленное в различных направлениях экономических течений. Обобщение и развитие онтологических оснований методологии экономической науки позволит создать теоретическую программу исследования сложных социально-экономических процессов современного глобализированного общества. Разграничение методологического инструментария, сравнение базовых положений современной институциональной экономики предстает обязательной предпосылкой формирования отдельного направления постсоветского институционализма, призванного разрешить противоречия переходной экономики развивающихся стран Восточной Европы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Ананьин О. И. (2013). Онтологические предпосылки экономических теорий. М.: Институт экономики РАН.

Болдырев И. (2008). Онтология ортодоксальной экономической науки: проблемы построения и интерпретации. *Вопросы экономики*, № 7. (<http://institutiones.com/general/1076-ontologiya-ortodoksalnoj-ekonomicheskoy-nauki>).

Ивин А. А. (2005). Современная философия науки. М.: Высш. шк.

Ивашина О. Ф. (2009). Институціоналізація економічного розвитку. Дніпропетровськ: Наука та освіта.

Клейнер Г. Б. (2006). Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой». *Российский журнал менеджмента*, Т. 4, № 1, с. 113-122.

Лакатос И. (2008). История науки и ее рациональные реконструкции; в кн.: Избранные произведения по философии и методологии науки. М.: Академический Проект; Трикста, с. 201-278.

Лопатинський Ю. М. (2006). Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади. Чернівці: Рута.

Микешина Л. А. (2005). Философия науки: Современная эпистемология. Научное знание в динамике культуры. Методология научного исследования. М.: Прогресс-Традиция: МПСИ: Флинта.

Москаленко А. Т., Погорадзе А. А. и Чегулин А. А. (1988). Методология в сфере теории и практики. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние.

Нестеренко А. Н. (2002). Экономика и институциональная теория. М.: Эдиториал УРСС.

Носова О. В. (2006). Институциональные подходы к исследованию переходной экономики. *Экономическая теория*, № 2, с. 25-36.

Олейник А. Н. (2005). Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М.

Орехов А. М. (2009). Методы экономических исследований. М.: ИНФРА-М.

Прутська О. О. (2003). Институціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці. Київ: Логос.

Розов Н. С. (2012). Полипарадигмальная онтология и ритуально-институциональная концепция бытования и исторического развития

артефактов. *Онтологии артефактов: взаимодействие "естественных" и "искусственных" компонентов жизненного мира*, М.: Дело, с. 90-112. (<http://www.nsu.ru/filf/rozov/publ/artefact.htm>).

Стёпин В. С. (1999). Теоретическое знание. М. (http://www.zlev.ru/57_16.htm).

Стрижак Е. О. (2013). К вопросу о методологии институциональной экономической теории. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна*, №1 (43)-2013, с. 38-45.

Субетто А. И. (2005). Введение в философию экономики и экономической науки. На базе какой философии формировать философию экономики и экономической науки? *Академия Тринитаризма*, М., Эл № 77-6567, публ.11781. (<http://www.trinitas.ru/rus/doc/0016/001b/00160136.htm>).

Сэмюэлс Уоррен Дж. (2002). Институциональная экономическая теория. *Панорама экономической мысли конца XX столетия*. СПб.: Экономическая школа, Т.1, с. 125–141.

Тамбовцев В. Л. (2007). Предметное поле новой институциональной экономической теории. *TERRA ECONOMICUS*, Т. 5, № 3, с. 9-17.

Тараров Я. В. и Иваненко Н. А. (2011). Онтологические основания физического знания и современная экономическая теория. *Вопросы философии*, № 12, с. 47-56.

Ткач А. А. (2007). Институціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія. К.: Центр учбової літератури.

Фуруботн Э. Г. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та.

Ходжсон Дж. (2008). Институты и индивиды: взаимодействие и эволюция. *Вопросы экономики*, № 8, с. 45-60.

Чаусовский А. М. (2002). Формальное и неформальное в экономике. Донецк: ДонНУ.

Шапкин В. В. (2011). Методологические основания институционализма. *Проблемы современной экономики*, № 2 (38). (<http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3573>).

Шпикуляк О. Г. (2009). Институції аграрного ринку. К.: ННЦ «ІАЕ» УААН.

Штофф В. А. (1978). Проблемы методологии научного познания. М.: Высшая школа.

Эггертссон Т. (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело.

REFERENCES

Ananyin O. I. (2013). Ontological assumptions of economic theory. М.: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences. (in Russian).

Boldyrev I. (2008). Ontology of orthodox economic science: problems of construction and interpretation. *Voprosy Ekonomiki*, no. 7. (<http://institutiones.com/general/1076-ontologiya-ortodoksalnoj-ekonomicheskoy-nauki>). (in Russian).

Ivin A. A. (2005). Modern philosophy of science. М.: High School. (in Russian).

Ivashina O. F. (2009). The institutionalization of economic development. Dnepropetrovsk: Science and Education. (in Ukrainian).

Kleiner G. B. (2006). New Institutional Economics: Toward a "supernova". *Russian Management Journal*, vol. 4, no. 1, pp. 113-122. (in Russian).

Lakatos I. (2008). The history of science and its rational reconstruction; in the book: Selected works on the philosophy and methodology of science. M.: Academic Project; Triksta, pp. 201-278. (in Russian).

Lopatyns'kyi Y. M. (2006). The transformation of the agricultural sector: institutional framework. Chernivtsi: Ruta. (in Ukrainian).

Mikeshina L. A. (2005). Philosophy of Science: Contemporary Epistemology. Scientific knowledge in the dynamics of culture. The methodology of scientific research. M.: Progress-Tradition: MPSI: Flinta. (in Russian).

Moskalenko A. T., Pogoradze A. A. and Chegulya A. A. (1988). Methodology in the sphere of theory and practice. Novosibirsk: Nauka. Sib. Department. (in Russian).

Nesterenko A. N. (2002). Economics and institutional theory. M.: Editorial URSS. (in Russian).

Nosova O. V. (2006). Institutional approaches to research the transition economy. *Economic theory*, no. 2, pp. 25-36. (in Russian).

Oleynik A. N. (2005). Institutional Economics. M.: INFRA-M. (in Russian).

Orekhov A. M. (2009). Methods of Economic Research. M.: INFRA-M. (in Russian).

Prutska O. O. (2003). Institutionalism and problems of economic behavior in transition economies. Kyiv: Logos. (in Ukrainian).

Rozov N. S. (2012). Multiparadigmatic ontology and ritual-institutional concept of existence and development of the historical artefacts. *Ontologies of artefacts: the interaction of "natural" and "artificial" life-world components*. M.: Delo, pp. 90-112. (in Russian).

Stepin V. S. (1999). Theoretical knowledge. M. (http://www.zlev.ru/57_16.htm). (in Russian).

Stryzhak E. O. (2013). On the question of institutional economics methodology. *Scientific works of Donetsk National Technical University. Series: economic*, no. 1 (43), pp. 38-45. (in Russian).

Subetto A. I. (2005). Introduction to the philosophy of economics and economic science. What kind of basis is forming philosophy of economics and economic philosophy of science? *Academy Trinitarizm*, M., El no. 77-6567, publ. 11781 (<http://www.trinitas.ru/rus/doc/0016/001b/00160136.htm>). (in Russian).

Samuels W. J. (2002). Institutional economic theory. Panorama of economic thought of the end XX century. St. Petersburg.: The School of Economics, vol. 1, pp. 125-141. (in Russian).

Tambovtcev V. L. (2007). The subject field of new institutional economics. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 5, no. 3, pp. 9-17. (in Russian).

Tararoev Y. V. and Ivanenko N. A. (2011). Ontological basis of physical knowledge and modern economic theory. *Questions of philosophy*, no. 12, pp. 47-56. (in Russian).

Tkach A. A. (2007). Institutional Economics. The new institutional economics. Kyiv: Centre of educational literature. (in Ukrainian).

Furubotn E. G. and Richter R. (2005). Institutions And Economic Theory: The Contribution Of The New Institutional. St. Petersburg.: Publishing House of St. Petersburg. State. Univ. (in Russian).

Hodgson G. (2008). Institutions and individuals: interaction and

evolution. *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 45-60. (in Russian).

Chausovsky A. M. (2002). Formal and informal in the economy. Donetsk: Donetsk National University. (in Russian).

Shapkin V. V. (2011). Methodological bases of institutionalism. *Problems of the modern economy*, no. 2 (38) (<http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3573>). (in Russian).

Shpykulyak O. G. (2009). Institutions of agricultural market. Kyiv: NNC "IAE" UAAN. (in Ukrainian).

Shtoff V. A. (1978). Problems of scientific knowledge's methodology. M.: High School. (in Russian).

Eggertsson T. (2001). Economic behavior and institutions. M.: Delo. (in Russian).

РОЛЬ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СПРАВЕДЛИВОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

ВАХТИНА МАРГАРИТА АНАТОЛЬЕВНА,

*кандидат экономических наук, доцент,
Поволжский государственный университет сервиса г. Тольятти,
e-mail: vahtina@tolgas.ru*

В статье обосновывается роль социальных институтов в обеспечении социальной справедливости в современной рыночной экономике. Значение институциональной составляющей показано в аспекте ограниченности совершенной конкуренции. Функции институтов по достижению социальной справедливости связываются с двумя сторонами теории справедливости: процессуальной, направленной на обеспечение равенства экономических возможностей, и структурной, ориентирующейся на конечное распределение.

Ключевые слова: *социальная справедливость; рыночная координация; конкуренция; социальные институты; равенство экономических возможностей; справедливость в распределении.*

THE ROLE OF SOCIAL INSTITUTIONS IN ENSURING JUSTICE IN THE MODERN MARKET ECONOMY

VAKHTINA MARGARITA, A.,

*candidate of economic sciences (PhD),
associate professor,
Volga Region State University of Service, Togliatty,
e-mail: vahtina@tolgas.ru*

The author explains the social institutions role in ensuring social justice in the modern market economy. The institutional component is shown in terms of limitations of perfect competition. Functions of institutions for social justice are associated with the two sides of justice theory: the procedural which promotes equality of economic opportunity, and structural that is driven by the final distribution.

Keywords: *social justice; market coordination; competition; social institution; equality of economic opportunities; justice in the distribution.*

JEL: B52, D61, D63, H53.

Позиция о том, что рыночная экономика разрешает проблему справедливости и делает ее излишней, по-прежнему находит своих сторонников среди идеологов совершенного рынка. Ограниченность такого подхода объясняется, с одной стороны, тем, что экономика является неотъемлемой частью социокультурной системы, поэтому она не может абстрагироваться от реальных человеческих потребностей и представлений. С другой, – экономика имеет дело с ограниченными ресурсами, поэтому всегда может возникать конфликт интересов, связанный с их приобретением, распределением и использованием. Поэтому вопрос об

обеспечении справедливости экономической системы и нахождении приемлемого баланса интересов между ее участниками никогда не теряет своей актуальности.

Для любой формы рынка (в отличие от экономики централизованного управления) характерно, что координация осуществляется преимущественно посредством самого рынка, в силу присущих ему механизмов саморегулирования. Ведущим упорядочивающим принципом рыночной системы, через который осуществляется координация, является конкуренция. В своем идеальном виде чистая (или совершенная) конкуренция обеспечивает классическую идеально-гармоничную модель рыночной экономики, способствующую наиболее эффективному использованию ограниченных ресурсов и росту общественного продукта. Однако такая модель существует только в теории, так как система координации современной рыночной экономики мало удовлетворяет требованиям совершенной конкуренции. Современный рынок остается «не этически нейтральной, а этически проблемной зоной» (Козловски, 1999. С. 226), а современная конкуренция — явлением амбивалентным, нуждающимся в постоянном упорядочивании и поддержке, так как влияние монополий и олигополий искажает условия эквивалентного обмена, нарушая ключевой принцип справедливости «каждому свое».

Ограниченность механизма координации рыночной экономики проявляется в недопроизводстве общественных благ и удовлетворении коллективных потребностей общества, по причине того, что эти блага не относятся к категории чистых частных. Другой предел возможностей ученые усматривают в невозможности нейтрализовать отрицательные внешние эффекты, под которыми понимаются побочные последствия негативного характера, распространяющиеся на «непричастных» субъектов. Еще одна слабость рыночной экономики и свойственной ей системы координации связана с ориентацией на краткосрочный период, так как основной упор в рынке делается на соблюдение личных интересов. Это в конечном итоге вредит общественному благосостоянию, так как негативно отражается на долгосрочных целях¹. Ограниченность классической модели конкуренции также находит проявление в повторяющихся циклических колебаниях конъюнктуры, обостряющих проблемы занятости и справедливое распределение труда. И, наконец, несовершенство рыночной системы отражается на распределении доходов, что делает этот аспект не только экономической, но и этической проблемой. При том что конкуренция остается наиболее эффективным средством, обеспечивающим через механизм рынка связь между затратами ресурсов (вкладом работника) и получаемыми доходами (заработной платой), остается открытым вопрос о распределении общественного продукта между экономически активной частью населения и той, которая еще или уже не может трудиться. Последние должны иметь возможность вести нормальный образ жизни и обеспечивать насущные потребности в той степени, в какой это возможно применительно к данным конкретным условиям. В противном случае будет поставлен под вопрос фундаментальный аспект назначения экономики, связанный с обеспечением благосостояния людей, удовлетворением

¹ На эту сторону ограниченности рынка экономисты обращают меньше внимания. Данный аспект нашел достойное отражение в работах по этической экономике и хозяйственной этике зарубежных авторов (Рих, 1996. С. 479).

материальных потребностей и сохранением культурной общности. Кроме того, в условиях монополии и олигополии обостряются проблема диспропорций в распределении, что приводит к экономически необоснованной дифференциации доходов. Обеспечение социального (гуманного) аспекта цели экономики, направленного на выравнивание распределения жизненных благ, предполагает ограничительные меры, предотвращающие контроль незначительной части общества над ресурсами и производственным общественным продуктом.

Таким образом, механизм координации современной рыночной экономики нуждается в ограничительных рамках, которые побуждали бы хозяйственных субъектов действовать в нужном направлении. При этом добиваться большей справедливости можно не только посредством личностно-этического аспекта, делающего основной упор на индивидуальную мораль (от этого вышеназванный аспект не теряет своего самостоятельного значения), но и за счет такого устройства институтов, которые вносят справедливость в базисную структуру общества. Для обеспечения социальной справедливости недостаточно просто объявить человечность в качестве ее основной предпосылки, следует всякий раз принимать рациональные решения о таком устройстве базовых институтов, которое обеспечивает подлинную справедливость в экономике, чего нельзя добиться без вмешательства государства и поддерживающих его общественных сил. В условиях когда частно-хозяйственный стимул для этического поведения экономических субъектов остается ограниченным², пригодность критериев человечности определяется посредством конкретизации практически применимых институциональных условий обеспечения справедливости³. Значение институциональной составляющей объясняется тем, что хозяйственная мораль, основанная на действиях, отвечающих принципам справедливости - это не чисто частное, а наполовину общественное благо, которое идет на пользу обществу и отдельному человеку. Кроме того, этическое поведение нельзя втиснуть в рамки «локально максимизирующей стратегии» (выражение П. Козловски) экономически рационального рыночного субъекта, действующего на основе непосредственного собственного интереса. В этой связи можно согласиться с утверждением Дж. Ролза о том, что справедливость остается «первой и главной добродетелью общественных институтов», поэтому если они являются несправедливыми, то должны быть реформированы или ликвидированы (Ролз, 2010. С. 19).

Таким образом, применительно к экономике понятие справедливости неразрывно связано с принципом эквивалентности обмена, возникающего в отношениях человека и человека, человека и общества, человека и природы.

² Это особенно ощущается в условиях всеобщего падения морали, когда хозяйственный субъект, ведущий себя этически, остается в меньшинстве, и этическое поведение может отрицательно повлиять на его конкурентные позиции. «Предельную мораль» П. Козловски относит к низшей ступени, границе этически приемлемого и практикуемого поведения. Если она падает, то возникает давление на отдельного субъекта, вынуждающее его приспособляться к этой ситуации, чтобы избежать ухудшения своих конкурентных позиций. В условиях всеобщего падения морали возрастает этический «феномен разуверения», выражающийся в сомнении относительно смысла этической действительности (Козловски, 1999. С. 235).

³ Понятие социальной справедливости отличается от понятия человеческой справедливости и имеет свой специфический субъект – институты.

Этот принцип содержит в себе требование «соответствия деяния и воздаяния»: в частности, соответствия прав и обязанностей, труда и вознаграждения; соответствия роли индивидов, социальных слоев и групп в жизни общества и их положения в нем. При этом еще со времен Аристотеля понятие справедливости прочно связывается с воздержанием от получения преимуществ, которые можно приобрести путем захвата того, что принадлежит другому (другим) - собственности, дохода, заслуг и т.п. Из этого следует, что справедливая институциональная система должна обеспечивать каждому индивиду равное право участия в рыночном процессе. Равные возможности участия обеспечиваются, на наш взгляд, за счет равного доступа к ресурсам (природным, производственным, финансовым, информационным); равных условий хозяйствования (поддержания добросовестной конкуренции, контроля за деятельностью монополий); равного доступа к социальным благам (образованию, здравоохранению, культурным ценностям), которые создают возможность увеличения человеческого капитала; а также за счет поддержки работников в случае наступления рисков временного характера, связанных с воспитанием детей, приобретением жилья, уходом за пожилыми и больными людьми, временной потерей работы. Если в результате рыночной координации возникают нарушения принципа равных экономических возможностей, то государство и поддерживающие его общественные институты должны предпринимать регулирующие действия для устранения несоответствий.

Вышеназванные условия не только обеспечивают равные возможности каждому участвовать в рынке, но и способствуют поддержанию конкурентной природы неравенства. Объективному равенству всех людей соответствует их неравенство между собой, так как каждый человек уникален по своим способностям и покупательным возможностям. Тем не менее, при наличии объективных моментов неравенства каждый человек должен иметь возможность реализовать себя в экономической и социальной сфере. Такой подход не совместим ни с эгалитаристской (уравнительной) концепцией справедливости, ни с противоположной ей - элитаристской, основанной на господстве элиты. Когда за каждой личностью закрепляются равные права участия в рыночном процессе, то элементы социального и экономического неравенства приобретают объективный характер, а общественное согласие утверждается как основополагающая ценность. Если рыночная координация не обеспечивает выполнение фундаментальной цели экономики, а экономический рост оборачивается ухудшением благосостояния отдельных индивидов или их групп, то необходимо предпринять соответствующие институциональные меры, чтобы не допускать вышеназванных несоответствий. Социальная справедливость в распределении исключает дискриминацию, даже если это соответствует краткосрочным требованиям обеспечения экономической эффективности и взаимной выгоды в условиях рыночной координации. Принципиальный посыл заключается в том, что следует исключать такое положение, когда трудности одних людей компенсируются большими благами «для всех» или когда благосостояние одних возрастает за счет обнищания других. При этом положение, когда кто-то получает большие преимущества, при условии что другие от этого не проигрывают, может быть признано справедливым. Такая позиция в целом соответствует роулзианскому подходу к обеспечению справедливости в распределении (Ролз, 2010. С. 77-84).

Если рыночная система не обеспечивает выполнение требований социальной справедливости, то необходимо предпринимать меры, направленные на корректировку институтов в направлении достижения большей справедливости. При этом корректирующие действия, касающиеся устройства социальных институтов, должны выравнивать не только распределение благ, но и распределение возможностей их получения. Таким образом, оказываются задействованными две стороны теории справедливости – «процессуальная», связанная с обеспечением равного доступа к ресурсам и социально значимым благам, и «структурная», ориентирующаяся на результат и конечное состояние, неразрывность которых имеет решающее значение (*Козловски, 1999. С. 286*). Справедливость не может быть привнесена в уже завершившийся процесс создания экономических ценностей в виде «справедливого» (часто по чьему-то усмотрению) распределения дохода, а должна быть соблюдена и при создании общественного продукта, и при его распределении. При этом в данном вопросе не может быть идеальных, раз и навсегда правильных решений, так как понятие социальной справедливости остается переменной величиной, зависящей от реальных общественных и экономических обстоятельств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Козловски П.* (1999). Принципы этической экономики. СПб.: Экономическая школа.
Рих А. (1996). Хозяйственная этика. М.: Посев.
Ролз Дж. (2010). Теория справедливости. М. Изд-во ЛКИ.

REFERENCES

- Kozlowsky P.* (1999). Principles of Ethical Economy. St. Petersburg: The School of Economics. (in Russian).
Rich A. (1996). Economic ethics. M: Seeding. (in Russian).
Rawls J. (2010). Theory of Justice. M.: Publ. House of the LCI. (in Russian).

К ФОРМИРОВАНИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ ИНФЛЯЦИИ

МАЛКИНА МАРИНА ЮРЬЕВНА,

*доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой теории экономики,
Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского,
e-mail: mmuri@yandex.ru*

РОЗМАЙНСКИЙ ИВАН ВАДИМОВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент,
Национальный исследовательский университет - Высшая школа экономики,
e-mail: irozmainiskij@hse.ru, rozvit@mail.ru*

Цель данной статьи – построение основ современной институциональной теории инфляции. Гипотеза исследования состоит в том, что масштабы и особенность протекания инфляционных процессов в современной экономике связаны с разрушением внутреннего стабилизационного механизма, включающего совокупность институтов, обеспечивающих антиинфляционный иммунитет экономической системы. В развитие гипотезы авторами выделяются и анализируются пять групп институтов, формирующих внутренний стабилизационный механизм экономики, а именно: жесткие бюджетные ограничения; общественное согласие относительно долей отдельных групп субъектов в реальном доходе; институты, поддерживающие относительную избыточность и воспроизводимость ресурсов в долгосрочном аспекте; институты, обеспечивающие высокий уровень конкуренции на большинстве рынков; система долгосрочного планирования и прогнозирования и соответствующая ей система долгосрочных договорных отношений. Авторами выделяются и исследуются современные институциональные механизмы размягчения бюджетных ограничений: переход к концепции функциональных финансов в бюджетной сфере и развитие новых форм эндогенизации предложения денег. Затем на примере модели Р. Пэлли демонстрируется, как при отсутствии согласия в распределении дохода и при поддерживающей роли институтов эндогенной эмиссии денежной массы происходит развертывание инфляции конфликта. Показаны разные исходы этой борьбы при различном распределении рыночной власти у взаимодействующих субъектов.

Ключевые слова: *инфляция; внутренний стабилизационный механизм; мягкое бюджетное ограничение; эндогенное предложение денег; конфликт в распределении доходов; инфляция, обусловленная конфликтами.*

TOWARD THE FOUNDATIONS OF INSTITUTIONAL THEORY OF INFLATION

MALKINA MARINA, YU.,

*PhD, professor,
head of department «The theory of economics»,
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod – National Research University,
e-mail: mmuri@yandex.ru*

ROZMAINSKY IVAN, V.,

*candidate of economic sciences (PhD),
associate professor,**National Research University – Higher School of Economics,
e-mail: irozmainskij@hse.ru, rozvit@mail.ru*

The goal of this paper is to create the foundations of the contemporary institutional theory of inflation. According to the hypothesis, the inflationary process (its scopes and features) in the contemporary economies is concerned with the destruction of the “internal stabilizing mechanism”. Such mechanism includes an aggregate of institutions providing antiinflationary immunity of the economic system. In order to develop the hypothesis, authors discover and analyze five groups of institutions which create the internal stabilizing mechanism of the economy. These groups are the hard budget constraints; the social accord regarding the shares of specific groups of agents in the real national income; institutions supporting relative abundance and reproductivity of the resources in the long run; institutions providing relatively high degree of competition in the most markets; system of the long-run planning and forecasting and corresponding system of the long-term contractual relations. Authors discover and explore contemporary institutional mechanisms of the budget constraints softening: transition to the conception of functional finances in the budget sphere and development of new forms of the money supply endogenization. Further, using Palley model as an example, the paper shows that under the absence of social accord regarding distribution of income and the supporting role of institutions of endogenous creation of money supply the process of conflict inflation develops. Authors show that various outcomes of such struggle are possible depending on the different distribution of market power between interactive agents.

Keywords: *inflation; internal stabilizing mechanism; soft budget constraint; endogenous money supply; income distribution conflict; conflict inflation.*

JEL: *E00, E02, E31.*

1. Вместо введения

Инфляция остается неотъемлемым свойством экономик как развитых, так и развивающихся стран. В докризисный период во многих считающихся вполне экономически благополучными странах темпы инфляции заметно повысились и превзошли официально установленные для монетарных властей ее целевые ориентиры. В период кризиса 2008-2009 гг. темпы инфляции понизились, после чего наблюдались их циклические колебания (см. табл. 1). В то же время, несмотря на большое и растущее количество макромоделей инфляции, современные экономисты так и не научились в полной мере объяснять и прогнозировать инфляционные процессы.

Одна из причин сложившегося положения вещей, на наш взгляд, заключается в том, что сам инфляционный процесс включает две составляющие: накопление инфляционного потенциала, позволяющего перераспределять инфляцию во времени, и открытую инфляцию, то есть ее видимое проявление (Малкина, 2012). Вторая причина «провала инфляционного моделирования» связана с первой причиной и заключается в недостаточном учете влияния институтов конкретной социально-экономической системы на вызревание и протекание в ней инфляционных

процессов. Заметим: институциональные факторы уже давно являются составной частью некоторых моделей, описывающих поведение макроэкономических переменных, например, моделей экономического роста и циклических колебаний, однако пока это свойство не распространяется на модели инфляции. Между тем, совокупность всех происходящих в экономической системе макроэкономических процессов, а инфляция органическим образом встроена в них, во многом предопределяется функционированием и эволюцией ряда социально-экономических институтов, требующих особого осмысления.

Таблица 1

**Темпы инфляции в разных странах
(прирост ИПЦ к концу периода), %**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
США	2,2	4,1	0,7	1,9	1,7	3,1	1,8
Япония	0,3	0,6	1,1	-2,0	-0,3	-0,3	-0,2
Германия	1,4	3,1	1,1	0,8	1,9	2,3	2,0
Франция	1,4	2,6	1,0	0,9	1,8	2,4	1,3
Испания	2,7	4,3	1,5	0,9	2,9	2,4	3,0
Великобритания	2,8	2,0	3,9	2,1	3,4	4,7	2,6
Норвегия	2,2	2,8	2,1	2,0	2,8	0,2	1,4
Швейцария	0,6	2,0	0,7	0,3	0,5	-0,7	-0,4
Исландия	7,0	5,9	18,1	7,5	2,5	5,3	4,2
Китай	2,8	6,5	1,2	1,9	4,6	4,1	2,5
Россия	9,0	11,9	13,3	8,8	8,8	6,1	6,6
Индия	6,9	5,5	9,7	15,0	9,5	6,5	11,2
Бразилия	3,1	4,5	5,9	4,3	5,9	6,5	5,8
ОАЭ	10,2	11,7	6,6	1,2	0,9	0,8	1,1

Источник: МВФ. (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx>).

В данной статье мы попытаемся продемонстрировать, каким образом устойчивость или неустойчивость инфляционных процессов в современном мире, их монотонность или цикличность связаны с некоторыми изменениями, произошедшими в институтах этого мира. Для того чтобы понять, в чем эти изменения заключались, нам понадобится концепция «внутреннего стабилизационного механизма», которая будет изложена в первом разделе статьи. Этот механизм будет трактоваться нами как обеспечиваемый институтами «антиинфляционный иммунитет» экономики. При этом речь может идти как о формировании этого иммунитета, так и о его разрушении. Во втором разделе излагается почти неизвестная в России – и предложенная американским экономистом Томасом Пэлли – модель инфляции, обусловленной конфликтами (conflict inflation). Мы попытаемся продемонстрировать, что явления, описываемые этой моделью, тесно

связаны с эволюцией некоторых элементов «внутреннего стабилизационного механизма» и не имеют никакого отношения к «преподнесению сюрпризов в денежной политике центральным банком» и другим феноменам, которым учит неоклассическая макроэкономика. В заключении мы обобщим основные выводы статьи.

2. Внутренний стабилизационный механизм как антиинфляционный иммунитет экономики и жесткие бюджетные ограничения как его основной элемент

Концепция внутреннего стабилизационного механизма впервые была предложена в работе (Малкина, 1998) и развита в монографии (Малкина, 2006). В настоящей статье мы определяем внутренний стабилизационный механизм как *совокупность институтов, которые уменьшают или нивелируют стимулы к частому повышению цен самостоятельными экономическими агентами и их группами на микроуровне*. Таким образом, внутренний стабилизационный механизм можно трактовать как своего рода антиинфляционный иммунитет экономической системы, сформированный ее институтами.

Элементами внутреннего стабилизационного механизма, на наш взгляд являются правила, обеспечивающие: 1) *жесткие бюджетные ограничения*, 2) *общественное согласие относительно долей отдельных групп субъектов в реальном доходе*, 3) *относительную избыточность и воспроизводимость ресурсов в долгосрочном аспекте*, 4) *высокий уровень конкуренции на большинстве рынков*, 5) *систему долгосрочного планирования и прогнозирования, поддерживаемую системой долгосрочных договорных отношений*. Рассмотрим их по отдельности и определим их влияние на формирование антиинфляционного иммунитета экономики.

Первый из этих элементов по ряду причин заслуживает отдельного подробного обсуждения.

1. *Жесткое бюджетное ограничение* – это система институтов, предполагающих, что все хозяйствующие субъекты балансируют в некоем обоснованном промежутке времени свои расходы и доходы. Противоположной тому ситуацией является *мягкое бюджетное ограничение*. Особую роль в данном контексте приобретает горизонт балансирования. Для стабильных экономик он шире, для неустойчивых – уже. Это обстоятельство накладывает ограничения как на продолжительность заимствований, так и на его масштабы.

Термины “мягкие бюджетные ограничения” и “жесткие бюджетные ограничения” в макроэкономическую науку впервые ввел венгерский экономист Янош Корнаи, позаимствовав их из микроэкономики домохозяйств. Концепцию МБО он в наибольшей степени развил в своей работе «Экономика дефицита» при анализе административно-командных экономик. Позднее им был опубликован ряд статей в уточнение содержания этих понятий применительно к переходным экономическим системам (Корнаи, 1998). Благодаря Я. Корнаи термин прочно вошел в современную экономическую науку.

Процитируем определение, которое дал “мягким бюджетным ограничениям” сам Я. Корнаи: «Для нормального функционирования рыночной экономики требуется соблюдение финансовой дисциплины. Должны действовать четыре простых правила: а) покупатели выполняют

заключенные соглашения и оплачивают полученные товары; б) заемщики не нарушают положения кредитных договоров и оплачивают свои долги; в) налогоплательщики платят налоги; г) компании покрывают свои расходы из полученных доходов. В развитой рыночной экономике существуют юридические обязательства соблюдать первые три правила. Четвертого правила вынуждает придерживаться сама природа рыночной экономики, основанной на частной собственности. Постоянные убытки рано или поздно приведут к банкротству компании и ее уходу из бизнеса. Нарушение правил финансовой дисциплины встречается во всех странах. Частным случаем такого положения выступает явление, известное под названием "мягкие бюджетные ограничения" (МБО)» (Корнаи, 1998. С. 33).

По мнению Барри Икеса, важным в определении мягких бюджетных ограничений является также поведенческий аспект, связанный с ожиданиями должника относительно возможного списания, либо зачета долга, а также ожиданиями того, что кредитор может принять на себя управление активами дебитора¹. Последнее может стать причиной как ослабления, так и ужесточения финансовой дисциплины - в зависимости от того, какой вариант развития событий должник считает для себя наиболее приемлемым.

Если в переходных экономиках МБО касались в основном поведения фирм, то новой тенденцией стало распространение их на поведение целых государств, то есть выход на макроэкономический и даже наднациональный уровень. Так, одно из проявлений МБО можно обнаружить в бюджетной системе развитых государств, где несколько лет назад фактически произошел переход от использования на практике концепций бюджета, балансируемого на циклической основе, к применению так называемой *концепции функциональных финансов*. Согласно последней, балансирование должно соблюдаться только для общих финансов частного и общественного секторов экономики, при этом допускаются неограниченные заимствования государства у частного сектора. Переход к концепции функциональных финансов произошел не только на макроэкономическом, но и на мировом уровне, что предполагало неограниченные заимствования на межгосударственном уровне. Результатом функционирования МБО в экономиках развитых стран стал растущий дефицит государственного бюджета и накопление государственного внутреннего и внешнего долга (см. табл. 2).

Другой современной разновидностью МБО, на наш взгляд, следует считать процессы эндогенизации денежной массы, проявляющейся в том, что количество денег в обращении все больше определяется частным сектором, а не центральным банком. Такой эндогенизации способствуют разнообразные финансовые инновации, осуществляемые коммерческими банками в целях получения желаемой прибыли. Одной из первых подобных инноваций в XX веке было использование сделок с соглашениями об обратном выкупе, которые состоят в продаже долгового обязательства с его последующей покупкой, в результате чего продавец в настоящий момент получает деньги, которые можно выдать в качестве кредита (Chick, 1992).

¹ См.: Экономическая трансформация в России и странах Восточной и Центральной Европы: теория и практический опыт. / Ежегодная конференция. – Российская программа экономических исследований: Москва, 13 декабря 1997 г. С. 19.

Таблица 2

**Дефицит (-), профицит (+) государственного бюджета,
валовой и чистый государственный долг в некоторых странах -
развитых экономиках по оценке МВФ, % к ВВП**

		2007	2008	2009	2010	2011	2012
Франция	Дефицит	-2,8	-3,3	-7,6	-7,1	-5,2	-4,6
	Валовой долг	64,2	68,2	79,2	82,3	86,0	90,3
	Чистый долг	59,6	62,3	72,0	76,1	78,8	84,1
Германия	Дефицит	0,2	-0,1	-3,1	-4,2	-0,8	0,2
	Валовой долг	65,4	66,8	74,5	82,5	80,5	82,0
	Чистый долг	50,6	50,1	56,7	56,3	55,3	57,2
Греция	Дефицит	-6,8	-9,9	-15,6	-10,7	-9,4	-6,4
	Валовой долг	107,3	112,5	129,3	147,9	170,6	158,5
	Чистый долг	107,0	112,0	128,9	146,9	168,3	155,4
Ирландия	Дефицит	0,1	-7,4	-13,9	-30,9	-13,4	-7,7
	Валовой долг	25,0	44,5	64,9	92,2	106,5	117,1
	Чистый долг	11,4	23,0	41,8	74,5	94,9	102,3
Италия	Дефицит	-1,6	-2,7	-5,4	-4,3	-3,7	-3,0
	Валовой долг	103,3	106,1	116,4	119,3	120,8	127,0
	Чистый долг	86,9	88,8	97,2	99,2	99,7	103,2
Япония	Дефицит	-2,1	-4,1	-10,4	-9,3	-9,9	-10,2
	Валовой долг	183,0	191,8	210,2	216,0	230,3	237,9
	Чистый долг	80,5	95,3	106,2	113,1	127,4	134,3
Корея	Дефицит	2,3	1,6	0,0	1,7	1,8	1,9
	Валовой долг	30,7	30,1	33,8	33,4	34,2	33,7
	Чистый долг	28,7	28,8	32,3	32,1	32,9	32,2
Норвегия	Дефицит	17,3	18,8	10,5	11,1	13,4	13,8
	Валовой долг	56,6	55,2	49,0	49,2	34,1	34,1
	Чистый долг	-138,8	-123,7	-154,8	-163,8	-157,8	-165,5
Португалия	Дефицит	-3,2	-3,7	-10,2	-9,8	-4,4	-4,9
	Валовой долг	68,3	71,6	83,1	93,2	108,0	123,0
	Чистый долг	63,7	67,4	79,0	88,8	97,5	111,6
Сингапур	Дефицит	12,0	6,5	-0,7	7,2	7,4	5,6
	Валовой долг	85,6	96,3	101,5	99,3	105,2	111,0
	Чистый долг	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Испания	Дефицит	1,9	-4,5	-11,2	-9,7	-9,4	-10,3
	Валовой долг	36,3	40,2	53,9	61,3	69,1	84,1
	Чистый долг	26,7	30,8	42,5	49,8	57,5	71,9
Великобритания	Дефицит	-2,9	-5,1	-11,4	-10,1	-7,9	-8,3
	Валовой долг	43,7	52,2	68,1	79,4	85,4	90,3
	Чистый долг	38,0	48,1	63,2	72,9	77,7	82,8
США	Дефицит	-2,7	-6,7	-13,3	-11,1	-10,0	-8,5
	Валовой долг	66,5	75,5	89,1	98,2	102,5	106,5
	Чистый долг	48,0	54,0	66,7	75,1	82,4	87,9

Источник: МВФ. (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx>).

Во второй половине XX века в западных странах произошли, в частности, следующие финансовые инновации (Розмаинский, 2010. С. 97-98).

А) *Распространение стратегии управления пассивами*, при которой пассивы формируются (и тем самым, увеличиваются) самими банками путем рыночных займов (тогда как обычно банковские пассивы создаются независимо от банков действиями вкладчиков).

Б) *Секьюритизация*, то есть конвертация пакета выданных банковских ссуд в ценные бумаги, позволяющая банкам продать последние за деньги и выдать новые кредиты;

В) *Кредитные линии между финансовыми учреждениями*, иными словами, обязательства одного учреждения выдать кредит другому учреждению по первому требованию.

Современный этап развития финансовой системы В. Чик и ее последователи называют стадией «диффузии рыночной структуры» (market structure diffusion) (Chick, 1993; Dow, Ghosh and Ruziev, 2008). Особенностью этой стадии является формирование общих ресурсов финансовой системы в рамках глобального экономического пространства, повышение их межсекторной и трансграничной мобильности (так, банковская система уже сегодня активно использует ресурсы фондового рынка, а с развитием Интернет-технологий происходит практически беспрепятственное движение капиталов между странами).

Все эти аспекты позволили коммерческим банкам избавляться от ограничений центрального банка, в том числе требований достаточности капитала: для увеличения собственного капитала банка также создаются свои собственные институты – например, субординированного кредитования. Как следствие, банки могут создавать деньги путем выдачи новых ссуд даже в отсутствие избыточных резервов (и при жесткой денежной политике центрального банка). В дополнение следует отметить, что происходят также процессы эндогенизации той части денежной массы, которая обслуживает фондовый рынок, они поддерживаются собственными правилами: позволяющими игрокам этого рынка осуществлять торговлю с сотым и более «плечом».

Повышению степени эндогенности денежной массы также может способствовать и *политика центрального банка как кредитора последней инстанции*. Суть такой политики в том, что центральный банк в условиях кризиса увеличивает кредиты коммерческим банкам, оказавшимся под угрозой банкротства вследствие своей неплатежеспособности.

Эндогенность денежной массы играет важную роль в функционировании народного хозяйства, поскольку снижает эффективность денежной политики и увеличивает возможности промышленного сектора, связанные с долговым финансированием своих инвестиций. Это означает, что экономика с эндогенными деньгами становится потенциально более нестабильной (Minsky, 1986). Но, с точки зрения настоящей статьи, самым важным является то обстоятельство, что эндогенизация денежной массы приводит к существенному смягчению бюджетных ограничений и ослабляет антиинфляционный иммунитет экономики.

3. Остальные элементы внутреннего стабилизационного механизма

2. *Общественное согласие относительно распределения общественного дохода* - как будет видно дальше, самый важный элемент - поддерживается системой формальных и неформальных институтов,

обеспечивающих равновесие относительных реальных доходов отдельных секторов и групп экономических субъектов. Для каждого конкретного статического состояния системы, как правило, существует свое устойчивое распределение. Система, если в ней нет внутреннего конфликта, осуществляет монотонное либо циклическое приближение к этому уровню. Однако в действительности внешние шоки спроса и предложения вызывают динамические изменения в системе, через систему показателей эластичности и разные лаговые взаимодействия они влияют на изменение относительных цен и относительных объемов. Система никогда не достигает устойчивого равновесия. Очевидно, в ней должны быть заложены такие правила игры, которые устраняют возникающий дисбаланс наиболее дешевым для экономики способом, предотвращая развертывание «инфляционного конфликта». Последняя возникает в силу того, что отсутствие общественного согласия относительно долей отдельных групп в его совокупной величине приводит к борьбе за перераспределение дохода, наиболее очевидным и доступным способом которой является повышение цен.

Концепция «инфляционных конфликтов» развивалась множеством достаточно влиятельных экономистов, среди которых А. Хиршман, Р. Пребиш и другие (см. например, обзор: *Heuman and Leijonhufvud, 1995*). В рамках посткейнсианской экономической мысли идею о том, что инфляция является выражением социального конфликта, развивали С. Марглин и Р. Роуторн (*Харкорт, 2005*), а также Э. Майатт (*Myatt, 1986*) и Т. Пэлли (*Palley, 1996*), чья модель будет анализироваться нами в следующем разделе статьи. О применимости данной концепции для объяснения инфляционных процессов в российской экономике на первых этапах трансформации писали французские профессора М. Аглиетта и Ж. Сапир².

По мнению профессора университета Бритиш Коламбия (Канада) К. Нагатани, инфляция является естественным исходом борьбы между кредиторами и должниками. Перманентным должником в современном мире является государственный сектор и частный бизнес, а кредитором - вся остальная публика. Когда реальная власть, заключающаяся в принятии основных микро- и макроэкономических решений, находится во власти должников, эта власть используется в пользу инфляции, поскольку от нее, как известно, должники всегда выигрывают. Институциональная структура современной рыночной экономики в развитых странах как бы специально создана для того, чтобы облегчить должникам использование перераспределительной функции инфляции. Большинство различных агентов связаны друг с другом через финансовые рынки, а основная масса финансовых активов зафиксирована в денежном выражении (*Nagatani, 1989*).

Концепция общественного согласия приобрела широкую популярность во время борьбы с гиперинфляцией в 80-х годах в некоторых странах Латинской Америки (Аргентине, Бразилии, Перу) и Израиле. Там практиковались соглашения о распределении национального дохода между наиболее влиятельными экономическими группами: правительством, работодателями и профсоюзами. Из всех стран только израильский опыт

² См.: Денежная политика в условиях высокой инфляции / Сборник материалов первого российско-французского банковского коллоквиума. Москва, ЦБ РФ 16–17 января 1995. М.: "Транспорт", 1996. С. 55-84; Денежные и финансовые проблемы переходного периода в России / Российско-французский диалог. М.: Наука, 1995. С. 5-43, 266-301.

трехсторонних соглашений июля 1985 и января 1987 оказался успешным, но эта страна сама представляла маленькую нацию с единой конфедерацией труда, единым торговым сообществом и широкой политической коалицией. В таких же странах, как Перу и Бразилия, где условия были отличными, подобные соглашения оказывались нежизнеспособными.

Французские экономисты М. Аглиетта и Ж. Сапир характеризовали российскую инфляцию 1992-1995 годов как типичное проявление «инфляции конфликта». Они писали: «Инфляция конфликтов приобретает самоподдерживающийся характер, когда экономические агенты больше не считают, что изменение их реальных доходов вытекает из частных, локальных экономических рисков. Они приписывают это глобальному риску, который отказываются брать на себя. Единственное средство, которым они располагают, чтобы предохранить себя от этого риска, – это перебросить его на других. Когда ни один из агентов не занимает доминирующего положения, позволяющего абсорбировать шумы, привносимые другими агентами, цепочка индексаций замыкается. Рост цен возвращается к своим инициаторам в форме увеличения их издержек, которые лишают их ожидаемой прибыли. И они вновь запускают процесс»³.

Дефолт, произошедший в экономике России в августе 1998 года, рядом экономистов связывался именно с нарушением согласия относительно распределения национального дохода. По мнению В. Мау, произошедшее к середине 1998 года повышение реального курса рубля совместно с падением мировых цен на энергоносители и металл сильно ущемляло интересы экспортоориентированного сектора экономики. Этот сектор сначала стал добиваться снижения акцизов на нефть, что не могло не отразиться на доходах бюджета. В последующем экспортоориентированные отрасли превратились в основную проинфляционную силу, вынуждавшую государство девальвировать рубль. Силой, противодействующей девальвации, по мнению автора, был банковский сектор, имевший значительные валютные обязательства. И, наконец, дополнительным фактором конфликта была борьба между элитными группировками российского бизнеса, проявившаяся в ужесточении налоговой дисциплины в отношении РАО «Газпром» и «ЕЭС России», недовольстве части бизнеса по поводу приватизации «Связьинвеста» и «Норильского никеля», провале аукциона по продаже акции компании «Роснефть» и разногласиях внутри самого правительства (Мау, 1998).

В период кризиса 2008-2009 годов в России получил огласку так называемый «конфликт девальвации». Этот конфликт возник между Правительством РФ, настаивающим на ослаблении курса рубля в целях улучшения торговой позиции на мировых рынках, и Банком России, заинтересованным в удержании курса рубля от падения с целью сдерживания инфляции и снижения валютных рисков банковской системы, у которой к тому времени была накоплена чистая инвестиционная позиция в иностранной валюте (Малкина, 2012. С. 119-120, 137).

На основе концепции общественного согласия и с применением инструментария теории игр в настоящее время построен целый ряд современных западных моделей «политических игр». В играх с некооперативным поведением игроков основными социальными группами,

³ См.: Денежные и финансовые проблемы переходного периода в России / Российско-французский диалог. М.: Наука, 1995. С. 39.

реализующими собственные стратегии поведения, могут быть Центральный банк, правительство, профсоюзы, общественный и частный секторы, различные группы интересов, например, экспортеры и импортеры. В одной из первых моделей – модели гиперинфляции Ф. Кейгана целевой функцией государства была максимизация сеньоража. В других моделях, кроме правительственной цели “доход”, присутствует цель “репутация” (модели Гроссмана и Ван Хайека), или мотив дохода умеряется нелюбовью самого правительства как хозяйствующего агента к инфляции (модель Бруно) (Heuman and Leijonhufvud, 1995. P. 57-59). В другой популярной игре задействованы два игрока – Центральный банк, исповедующий стратегию стабильных цен, и тред-юнионы, целью поведения которых является полная занятость. Исходом каждого этапа такой игры становится некооперативное решение, когда один из игроков не достигает поставленной цели, а игра становится бесконечной с добавлением так называемого инфляционного скольжения (“inflation bias”), или инфляционной инерции (Wagner, 1998).

Игры с двумя или даже тремя игроками существенно упрощают действительность. В реальности существует не два, а множество игроков с различными стратегиями поведения. Кроме того, следует учитывать относительные веса этих игроков, поскольку, как правило, они представлены различными по силе группами.

3. *Относительная избыточность и воспроизводимость ресурсов в долгосрочном аспекте* равнозначны доступности ресурсов. Действительно, постоянный рост цен возможен в случае исчерпания каких-либо невозпроизводимых и незаменимых ресурсов. К таковым относятся, прежде всего, природные ресурсы. Однако, несмотря на периодические алармистские настроения ученых, минеральные и биологические объекты в целом являются воспроизводимыми, или же общество со временем находит способы их естественного возобновления, либо создания искусственных аналогов. Механизм рыночного ценообразования сам по себе предотвращает развертывание «ресурсной» инфляции. Относительный рост ресурсных цен создает стимулы для разработки новых ресурсов и технологий, нахождения способов преодоления их ограниченности.

Если же ресурсы приобретают цену нерыночным способом, как это имеет место в административно-командных системах, их дешевизна вызывает сверхпотребление и быстрое исчерпание. Кроме того, блокируется автоматический механизм поиска заменителей и расширения ресурсных возможностей производства. Государству приходится выявлять и решать проблему с определенным запозданием. При этом у него может не оказаться как необходимых финансовых и материальных ресурсов, так и эффективных способов ее решения.

В то же время государство с помощью системы правил (льготного налогообложения, финансирования, дотирования и пр.) может ускорить процесс возобновления ресурсов. Примером является создание в США при поддержке государства добычи сланцевого газа, что поддерживается в рамках программ энергетической безопасности, действующих на уровне штатов.

4. *Высокий уровень конкуренции на отдельных рынках.* Существование высокоразвитого конкурентного рынка повышает ценовую эластичность спроса на продукцию фирмы, а, значит, делает поведение производителей (продавцов) более осторожным, когда речь идет о

повышении цен (ведь в таком случае они теряют покупателей). При суверенности потребительского выбора, как ценовая, так и неценовая конкуренция в долгосрочном плане способствуют уменьшению потребительских затрат на единицу потребительского эффекта, т.е. сдерживанию потребительской инфляции.

Развитию конкурентных рынков способствует увеличение степени открытости экономики. В этом плане вступление России в ВТО должно иметь краткосрочный антиинфляционный эффект. Однако ухудшение положения отечественных производителей в условиях их низкой конкурентоспособности и вытеснения их продукции зарубежными аналогами очевидно приведет к ослаблению курса рубля и станет причиной усиления инфляции в долгосрочном периоде. Для решения этой проблемы требуется система институтов, направленных на повышения конкурентоспособности экономики в условиях увеличения степени ее открытости.

Что касается так называемых «неторгуемых» товаров, монополизация их рынков в некоторых случаях ведет к снижению издержек за счет положительной отдачи от масштаба, но в то же время способствует росту цен за счет присутствия в издержках X-неэффективности и продажи товаров по ценам выше предельных издержек. В некоторых работах (например, *Малкина и Абросимова, 2012*) предлагается система антиинфляционных институтов в регулировании рынков естественных монополий.

5. *Долгосрочное стратегическое планирование и прогнозирование* и соответствующая им система *долговременных договорных отношений*, как на уровне фирмы, так и в их взаимодействии с правительством (система госзаказов). При этом ожидания, в том числе в отношении уровня цен, масштабов инвестирования и кредитования, совокупного спроса и предложения, структурных изменений, становятся более определенными.

Особую роль в формировании долгосрочных ценовых ожиданий, а значит, и прогнозируемой инфляции играют такие институциональные формы рыночной экономики, как *фьючерсные контракты*. Между тем, последний кризис показал, что из фактора стабилизации фондовых рынков в условиях спекулятивного тренда они могут прерваться в фактор, создающий дополнительные институциональные условия для формирования ценового пузыря (*Малкина и Лавров, 2012. С. 74-75*).

Для целей последующего анализа выделим следующие институциональные составляющие дестабилизирующего механизма:

1. Эндогенная эмиссия денежной массы.
2. Внутренний конфликт относительно распределения дохода.
3. Распределение рыночной власти у взаимодействующих субъектов.

Рассмотрим, как они приводят к формированию инфляции конфликта в модели Т. Пэлли.

4. Модель Пэлли как пример формализованного анализа инфляции в условиях плохо работающего внутреннего стабилизационного механизма

Модель, о которой пойдет речь в этом разделе, описывает процесс развертывания инфляции, обусловленной конфликтами (conflict inflation). Под «конфликтами» здесь понимается борьба между рабочими и фирмами за долю в распределении дохода. Предполагается, что профсоюзы обладают

широкими полномочиями в назначении и изменении номинальной ставки заработной платы, а олигополистические объединения фирм – в назначении и изменении цен. Таким образом, неявно предполагается, что, по меньшей мере, два элемента внутреннего стабилизационного механизма не работают вообще или работают плохо.

Во-первых, отсутствует равновесие в системе относительных реальных доходов. Каждую из групп населения – профсоюзы, представляющие интересы рабочих, и олигополистические объединения, представляющие интересы собственников и/или менеджеров фирм – не устраивает ее доля в национальном доходе. Следствием этого являются попытки поднять эту долю через взвинчивание заработной платы – в случае профсоюзов или цен – в случае олигополистических объединений.

Во-вторых, уровень конкуренции на большинстве отдельных рынков является низким, что проявляется в значительной рыночной власти, которой обладают профсоюзы и фирмы-олигополисты. Иными словами, назначаемые цены на рынках отражают не предпочтения и технологические возможности, а объем накопленной рыночной власти. Чем больше этот объем, тем больше возможностей обеспечить «отрыв» цен от реальных издержек и спросовых ограничений (что равнозначно «размягчению» бюджетных ограничений).

При этом автор модели – Томас Пэлли – делает акцент не на оптимизирующем поведении отдельных хозяйствующих субъектов, а на закономерностях поведения разных социальных групп. Таким образом, он ставит себя в значительной степени за рамки магистрального направления экономической науки, но зато получает возможность более реалистично описать поведение, как людей, так и экономики в целом. В рамках данной модели эта особенность проявляется в трактовке таких макроэкономических переменных, как сбережения и реальная заработная плата (или доля заработной платы в национальном доходе).

Поведение сбережений зависит от того, какая социальная группа их образует. Как уже отмечалось, релевантными являются две группы – рабочих и фирм. Фундаментальной предпосылкой является предпосылка о том, что предельная (и средняя) склонность к сбережению у рабочих меньше, чем у фирм (*Kalecki, 1971; Myatt, 1986*). Это «тонкий намек» на относительную бедность рабочего класса и связанное с ней желание подавляющую часть прироста дохода направлять на удовлетворение насущных потребностей, т. е. на потребление. В данной модели эта предпосылка упрощается – допускается, что рабочие не сберегают вообще.

Отсюда следует, что выигрыш рабочего класса у фирм в борьбе за распределение дохода увеличивает потребление и, тем самым, стимулирует производство и занятость. Когда в такой борьбе выигрывают фирмы, экономика погружается в спад. Таким образом, реальная ставка заработной платы оказывается аргументом и в функции совокупного спроса, и в функции совокупного предложения.

Этот результат приводит к пересмотру теории кривой Филлипса. Если сопровождающая инфляцию борьба за распределение дохода приводит к выигрышу одной из сторон (рабочих или фирм), то, как было только что показано, меняется экономическая активность. Таким образом, *распределение дохода оказывается важнейшим связующим звеном между темпом инфляции и уровнем безработицы*. При этом, как будет подробнее показано ниже, конфигурация возможных кривых Филлипса становится

множественной.

Здесь мы переходим к непосредственному формализованному изложению модели Пэлли (*Palley, 1996*; см. также *Розмаинский, 2006*). Сначала мы приводим формулы, описывающие, соответственно, равновесие на рынке благ, производственную функцию, определение совокупного спроса, функции потребления рабочего класса и капиталистов, функцию сбережений, равновесие сбережений и инвестиций, определение уровня безработицы и функцию предложения денег.

$$y^s = y^d, \quad (1)$$

$$y^s = aN, \quad (2)$$

$$y^d = I + C_W + C_R, \quad (3)$$

$$C_W = wN, \quad (4)$$

$$C_R = bR \text{ при } 0 < b < 1, \quad (5)$$

$$S = [1 - b]R, \quad (6)$$

$$S = I, \quad (7)$$

$$U = 1 - N/L, \quad (8)$$

$$M^s = kwN, \quad (9)$$

где y^s - совокупное предложение,

y^d - совокупный спрос,

a - предельный продукт труда в физическом выражении,

N - занятость,

I - инвестиционные расходы,

C_W - потребление из заработной платы,

C_R - потребление из прибыли,

w - фактическая реальная ставка заработной платы,

b - предельная склонность к потреблению из прибыли,

R - прибыль,

S - сбережения,

U - уровень безработицы,

L - предложение труда,

M^s - реальное предложение денег,

k - коэффициент спроса на деньги.

Эндогенными переменными являются y^s , y^d , N , C_W , C_R , R и S . Экзогенными переменными являются a , b , w , I и L (*Palley, 1996. P. 183-185*). Уравнения (1) – (9) выражены в реальных единицах и представляют собой типично посткейнсианский подход к рынкам благ и денег: подход, основанный на работах Дж. М. Кейнса и М. Калецкого (*Кейнс, 2002; Kalecki, 1971*). От традиционно-кейнсианской точки зрения этот подход отличается, по меньшей мере, двумя аспектами.

Первый аспект – это уже отмеченная нами роль структуры распределения дохода – как переменной, влияющей на совокупный спрос. Перераспределение дохода в пользу рабочих (фирм) увеличивает (уменьшает) совокупный спрос через рост (падение) расходов на потребление.

Второй аспект – эндогенность денежной массы. Посткейнсианцы предполагают, что в современных развитых странах банковская система уже настолько развита, что может уходить от контроля Центрального банка и совместно с промышленным сектором определять количество денег в

экономике (*Minsky, 1986*). В данной модели формула (9) указывает на то, что предложение денег – положительная функция реального фонда оплаты труда, а значит, реального национального дохода. Рост реального национального дохода увеличивает спрос на деньги, а значит и их предложение.

Применительно к центральной теме – инфляции – эндогенность денежной массы означает снятие внешних (денежных) ограничений на борьбу рабочих и капиталистов за свои доли в национальном доходе. Это создает угрозу того, что подобная борьба может оказаться чрезвычайно дестабилизирующей. Таким образом, эндогенность денег оказывается специфическим институтом, разрушающим внутренний стабилизационный механизм через смягчение бюджетных ограничений хозяйствующих субъектов.

Обобщая приведенные выше формулы, можно получить следующие уравнения реального национального дохода и уровня безработицы:

$$Y = I/[1 - w/a][1 - b], \quad (10)$$

$$U = 1 - I/a[1 - w/a][1 - b]L. \quad (11)$$

Эти два обобщенных уравнения четко иллюстрируют тот факт, что реальная ставка заработной платы положительно влияет на реальный национальный доход и отрицательно – на уровень безработицы. Но как конкретно реальная ставка заработной платы влияет на темп инфляции?

Дело в том, что наемные работники требуют номинальной ставки заработной платы, ориентируясь на определенную, «целевую», реальную ставку заработной платы. Аналогично, фирмы пытаются установить некоторый уровень цен, ориентируясь на «целевое» значение коэффициента накладки. Эти соображения можно выразить алгебраически следующим образом:

$$W_t = w^*P_t^e \quad \text{при } 0 < w^* < a, \quad (12)$$

$$P_t = [1 + m^*]W_t^e/a \quad \text{при } m^* > 0, \quad (13)$$

где W - номинальная ставка заработной платы,

w^* - целевая реальная ставка заработной платы,

P^e - уровень цен, ориентируясь на который рабочие обуславливают свои требования к номинальной ставке заработной платы,

P - фактический уровень цен,

m^* - целевое значение накладки,

W^e - номинальная ставка заработной платы, ориентируясь на которую фирмы устанавливают свои цены.

Подстрочный индекс t означает текущий период времени. Ограничение $w^* < a$ гарантирует тот факт, что целевое значение реальной ставки заработной платы экономически достижимо. При этом следует учитывать, что суммарные, фактические доходы рабочих и капиталистов не могут быть больше фактического национального дохода (а точнее говоря, равны ему). Принимая во внимание, что m означает фактическое значение накладки, получаем следующие равенства:

$$W_t N + m W_t N = P_t a N, \quad (14)$$

$$w[1 + m] = a. \quad (15)$$

Таким образом, фактическая ставка реальной заработной платы и фактическая накладка оказываются взаимосвязанными. Из всех этих

рассуждений теперь можно вывести формулу темпа инфляции:

$$p_t = [P_t - P_{t-1}]/P_{t-1} = [1 + m^*]w^*/a - 1. \quad (16)$$

Это уравнение означает, что нулевая инфляция требует точного соответствия между целевой накидкой и целевой ставкой заработной платы: $m^* = [a - w^*]/w^*$. Иными словами, при нулевой инфляции целевая накидка должна быть в точности равна разности между средним продуктом труда и целевой ставкой заработной платы (*Palley, 1996. P. 185-186*).

При этом характер связи между инфляцией и безработицей определяется двумя аспектами:

А) кто имеет рыночную власть – фирмы или рабочие?

Б) кто первым начинает борьбу за распределение дохода – фирмы или рабочие?

В этой модели обладание рыночной властью моделируется наличием «преимущества последнего хода». Например, если рыночная власть принадлежит рабочим, то мы получаем следующие модификации формул (12), (13) и (15):

$$W_t = w^*P_t, \quad (12a)$$

$$P_t = [1 + m^*]W_{t-1}/a, \quad (13a)$$

$$w = w^*, \quad (17)$$

$$m = a/w^* - 1 = [1 + m^*]/[1 + p_t] - 1. \quad (15a)$$

Вышеприведенные формулы показывают: рабочие ориентируются на *текущий* уровень цен, а фирмы – на *прошлую* номинальную ставку заработной платы. Это как раз и означает, что рабочие имеют преимущество последнего хода.

Теперь, если рабочие первыми начинают борьбу за распределение дохода, т. е. первыми поднимают свои требования к доходу (номинальной ставке заработной платы), то, вследствие преимущества последнего хода, они обязательно выиграют такую борьбу. Данное обстоятельство означает, что генерирующая инфляцию борьба за распределение дохода приводит к его перераспределению в пользу рабочих. Следовательно, потребление и совокупный спрос увеличиваются, а уровень безработицы снижается. Налицо отрицательная связь между темпом инфляцией и уровнем безработицы и, соответственно, традиционно-кейнсианская конфигурация кривой Филлипса.

Если же фирмы первыми начинают борьбу за распределение дохода, то такая борьба «заканчивается вничью», поскольку у них нет преимущества последнего хода. Таким образом, генерирующая инфляцию борьба за распределение дохода не изменяет объемы потребления и совокупного спроса, а значит, и не влияет на уровень безработицы. Связи между инфляцией и безработицей нет, и кривая Филлипса имеет монетаристско/новоклассическую конфигурацию – вид вертикальной линии.

Ситуация носит принципиально иной характер, если рыночная власть принадлежит фирмам. Тогда мы получаем следующие модификации формул (12), (13) и (15):

$$W_t = w^*P_{t-1}, \quad (12b)$$

$$P_t = [1 + m^*]W_t/a, \quad (13b)$$

$$m = m^*, \quad (18)$$

$$w = a/[1 + m^*] = w^*/[1 + p_t]. \quad (15b)$$

Теперь фирмы ориентируются на *текущую* номинальную ставку заработной платы, а рабочие – на *прошлый* уровень цен. Это означает, что фирмы имеют преимущество последнего хода. Если в этой ситуации рабочие первыми начинают борьбу за распределение дохода, то не могут ее выиграть, потому что у них нет указанного преимущества. Тогда генерирующая инфляцию борьба за распределение дохода не влияет на уровни потребления, совокупного спроса и безработицы, и кривая Филлипса вновь имеет вид вертикальной линии.

Если же фирмы начинают первыми борьбу за распределение дохода, то они ее выигрывают, поскольку обладают описанным выше преимуществом последнего хода. Данное обстоятельство означает, что генерирующая инфляцию борьба за распределение дохода приводит к его перераспределению в пользу фирм. Следовательно, *потребление и совокупный спрос уменьшаются, а уровень безработицы растет*. Налицо положительная связь между темпом инфляцией и уровнем безработицы и, соответственно, очень необычная конфигурация кривой Филлипса, при которой она имеет вид линии с положительным наклоном (*Palley, 1996. P. 186-191*).

Таковы основные аспекты модели Пэлли, которая, на наш взгляд, служит наилучшей формализованной иллюстрацией инфляции в условиях низкой эффективности внутреннего стабилизационного механизма.

5. Вместо заключения

В современной экономике – как развитых стран, так и развивающихся стран – *перманентная инфляция является следствием определенной конфигурации институтов, приводящей к низкой эффективности функционирования внутреннего стабилизационного механизма как антиинфляционного иммунитета экономики*. Пришло время сказать, что из пяти выделенных нами групп институтов внутреннего стабилизационного механизма *институт общественного согласия играет роль детонатора или возбудителя, первопричины инфляционного конфликта* (так как он связан с глубинными интересами хозяйствующих субъектов). *Институт мягких бюджетных ограничений в инфляционном процессе выполняет функции механизма*, а другие институты играют инструментальные роли или являются дополняющими.

Из-за отсутствия согласия в распределении реального дохода разные группы экономических субъектов не прекращают борьбу за его перераспределение. В этой борьбе они используют доступные им институты и стараются их усовершенствовать, приспособить к достижению своих целей, а также создают новые институты и адекватные им организационные формы. Профсоюзы стремятся повысить заработную плату своим членам, фирмы используют механизм товарных цен, банковские союзы – секьюритизацию и механизмы “диффузии рыночных структур”, а государство – так называемую концепцию “функциональных финансов”. Таким образом, все игроки заинтересованы в инфляции, кроме одного, который, согласно существующему правилу, несет за нее ответственность перед обществом, – центрального банка. Но монополию центрального банка подрывают процессы децентрализации эмиссии в виде эндогенизации денежной массы.

Именно в целях перераспределения дохода создаются новые формы мягких бюджетных ограничений в госбюджетной и монетарной сферах,

поддерживается низкая степень конкуренции на отдельных рынках. Подрывает стабилизационный механизм и несовершенство некоторых институтов. Так, рынок не решает в полной мере проблемы возобновления и возмещения ресурсов, что обеспечивало бы стабильность цен на материальные факторы производства. Устранение несовершенства рынка в управлении слабо возобновляемыми ресурсами требует создания соответствующих дееспособных институтов со стороны государства, что, разумеется, задевает интересы отдельных фирм. Наконец, в условиях кризисов происходит подрыв такого важного внутреннего стабилизатора, как системы долгосрочного планирования и договорных отношений, что приводит к высвобождению конфликта доходов из прежних институциональных рамок.

Когда степень конкуренции на локальных рынках игроков является низкой, то есть, когда фирмы либо профсоюзы обладают значительной рыночной властью, в условиях эндогенной денежной массы, и особенно в условиях макроэкономической нестабильности и разрушения контрактных отношений, их притязания на долю в национальном доходе начинают *как будто* удовлетворяться: происходит последовательный рост номинальной ставки заработной платы и товарных цен. Результатом оказывается перманентно раскручивающаяся спираль “заработная плата – цены” или “цены – заработная плата”.

Очевидно, с инфляцией конфликтов бесполезно бороться только при помощи традиционных методов денежной и фискальной политики. Адекватным способом ее контроля представляется политика доходов, которая позволила бы жестко ограничить аппетиты игроков в плане управления своими доходами. Однако и она окажется мало эффективной или даже невозможной (просто приведет к накоплению внутреннего конфликта в системе, который рано или поздно выплеснется наружу) при отсутствии сознательного воздействия государства на институты, обеспечивающие укрепление внутреннего стабилизационного механизма.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Денежная политика в условиях высокой инфляции / Сборник материалов первого российско-французского банковского коллоквиума. Москва, ЦБ РФ 16–17 января 1995. М.: “Транспорт”, 1996.

Денежные и финансовые проблемы переходного периода в России / Российско-французский диалог. М.: Наука, 1995.

Кейнс Дж. М. (2002). Общая теория занятости, процента и денег. М.: «Гелиос АРВ».

Корнаи Я. (1998). Юридические обязательства, проблема их соблюдения и мягкие бюджетные ограничения. *Вопросы экономики*, № 9, с. 33–45.

Малкина М. Ю. (1998). Инфляция: теория и практика, история и современность. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 201 с.

Малкина М. Ю. (2006). Инфляция и управление инфляционными процессами в российской и зарубежной экономике. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 330 с.

Малкина М. Ю. (2012). Инфляционные процессы и денежно-кредитное регулирование в России и за рубежом. М.: ИнФРА-М, 310 с.

Малкина М. Ю. и Абросимова О. Ю. (2012). Институциональный анализ естественных монополий в современной России. *Journal of*

Institutional Studies (Журнал институциональных исследований), Т. 4, № 4, с. 117–132.

Малкина М. Ю. и Лавров С. Ю. (2012). Институциональные аспекты современных циклов и кризисов. *Журнал экономической теории*, № 1, с. 69–78.

Мау В. (1998). Политическая природа и уроки финансового кризиса. *Вопросы экономики*, № 11, с. 4–19.

Розмаинский И. В. (2006). Сравнительный анализ теорий кривых Филипса: методологические аспекты с точки зрения посткейнсианского подхода. *TERRA ECONOMICUS*, Т. 4, № 1, с. 48–60.

Розмаинский И. В. (2010). Введение в посткейнсианство. *Идеи и идеалы*, Т. 1, №1 (3), с. 88-105.

Харкорт Дж. (2005). Посткейнсианская мысль. *Экономист*, № 4, С. 33-46.

Экономическая трансформация в России и странах Восточной и Центральной Европы: теория и практический опыт / Ежегодная конференция. – Российская программа экономических исследований: Москва, 13 декабря 1997 г.

Chick V. (1992). The Evolution of the Banking System and the Theory of Savings, Investment and Interest / Chick V. On Money, Method and Keynes. Selected Essays. London: Macmillan, pp. 193–205.

Chick V. (1993). The Evolution of the Banking System and the Theory of Monetary Policy. *Monetary Theory and Monetary Policy: New Tracks in 1990s*. Basingstoke: St Martin's Press, pp. 79–92.

Dow Sh. C., Ghosh D. and Ruziev K. (2008). A Stages Approaches to Banking Development in Transition Economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 31, no. 1, pp. 3–33.

Heyman D. and Leijonhufvud A. (1995). High Inflation. The Arne Ryde Memorial Lectures, Oxford: Clarendon Press.

Kalecki M. (1971). *Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge. Cambridge University Press.

Minsky H. P. (1986). *Stabilizing an Unstable Economy*. London. Yale University Press.

Myatt A. (1986). On the Non-Existence of A Natural Rate of Unemployment and Kaleckian Micro Underprinnings to the Phillips Curve. *Journal of Post Keynesian Economics*. Spring, pp. 447–462.

Nagatani K. (1989). *Political Macroeconomics*, Oxford: Clarendon Press.

Palley T. I. (1996). *Post Keynesian Economics: Debt, Distribution and the Macroeconomy*. London. Macmillan.

Wagner H. (1998). *Central Banking in Transition Countries*. IMF Working Paper, WP/98/126.

REFERENCES

Monetary policy in the conditions of high inflation / The collection of materials of the first Russian-French banking Colloquium. Moscow, CB RF, January 16-17, 1995. M.: Transport, 1996. (in Russian).

Monetary and financial problems of the transition period in Russia / Russian-French dialogue. M.: Nauka, 1995. (in Russian).

Keynes J. M. (2002). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. M.: «Helios ARV». (in Russian).

Kornai J. (1998). Legal Obligation, Non-Compliance and Soft Budget Constraint. *Voprosy Ekonomiki*, no. 9, pp. 33–45. (in Russian).

Malkina M. Yu. (1998). Inflation: theory and practice, history and modern: Monograph. Nizhni Novgorod: NNSU Publishers, 201 p. (in Russian).

Malkina M. Yu. (2006). Inflation and control over inflationary processes in the Russian and world economy. Nizhni Novgorod: NNSU Publishers, 330 p. (in Russian).

Malkina M. Yu. (2012). Inflation and monetary management in Russia and abroad. M.: INFRA-M, 310 p. (in Russian).

Malkina M. Yu. and Abrosimova O. Yu. (2012). Institutional analysis of natural monopolies in the modern Russia. *Journal of Institutional Studies*, vol. 4, no. 4, pp. 117–132. (in Russian).

Malkina M. Yu. and Lavrov S. Yu. (2012). Institutional aspects of contemporary cycles and crises. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii*, vol. 1, pp. 69–78. (in Russian).

Mau V. (1998). Political Nature and Lessons of the Financial Crisis. *Voprosy Ekonomiki*, no. 11, pp. 4–19. (in Russian).

Rozmainsky I. V. (2006). Comparative analysis of Phillips theoretical curves: methodological aspects from PostKeynesian view. *TERRA ECONOMICUS*, vol 4 (no. 1), pp. 48–60. (in Russian).

Rozmainsky I. V. (2010). An Introduction to the Post Keynesianism. *Idei i Idealy*, vol. 1, no. 1 (3), pp. 88–105. (in Russian).

Harcourt G. (2005). Post-Keynesian Thought. *Economist*, no. 4, pp. 33–46. (in Russian).

Economic transformation in Russia and the Eastern and Central European countries: the theory and practical experience (1997) / Annual Conference. Russian Economics Research Program: M., December 13.

Chick V. (1992). The Evolution of the Banking System and the Theory of Savings, Investment and Interest / Chick V. On Money, Method and Keynes. Selected Essays. London: Macmillan, pp. 193–205.

Chick V. (1993). The Evolution of the Banking System and the Theory of Monetary Policy. Monetary Theory and Monetary Policy: New Tracks in 1990s. Basingstoke: St Martin's Press, pp. 79–92.

Dow Sh. C., Ghosh D. and Ruziev K. (2008). A Stages Approaches to Banking Development in Transition Economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 31, no. 1, pp. 3–33.

Heyman D. and Leijonhufvud A. (1995). High Inflation. The Arne Ryde Memorial Lectures, Oxford: Clarendon Press.

Kalecki M. (1971). Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy. Cambridge. Cambridge University Press.

Minsky H. P. (1986). Stabilizing an Unstable Economy. London. Yale University Press.

Myatt A. (1986). On the Non-Existence of A Natural Rate of Unemployment and Kaleckian Micro Underprinnings to the Phillips Curve. *Journal of Post Keynesian Economics*. Spring, pp. 447–462.

Nagatani K. (1989). Political Macroeconomics, Oxford: Clarendon Press.

Palley T. I. (1996). Post Keynesian Economics: Debt, Distribution and the Macroeconomy. London. Macmillan.

Wagner H. (1998). Central Banking in Transition Countries. IMF Working Paper, WP/98/126.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ: ГРАНИЦЫ АНАЛИЗА ЭВОЛЮЦИОННОЙ ТЕОРИИ

СУХАРЕВ ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник,
ИЭ РАН,
e-mail: mail@osukharev.com

В статье рассматривается проблема взаимосвязи институциональных, технологических изменений и экономического роста, причём взгляд на эту связь определяется с позиций эволюционной экономической теории. Автор показывает, как правила поведения агентов и институциональные системы влияют на экономический рост и технологические изменения, исследуются ограничения современных моделей экономического роста и возможности в этом вопросе эволюционной теории, рассмотрен так называемый «парадокс Уитта» в приложении в изменениям в технике и технологиям.

Ключевые слова: техника; институты; институциональные изменения; инвестиции; адаптация; «парадокс Уитта»; технологичность систем; экономический рост; дисфункция.

INSTITUTIONAL AND TECHNOLOGICAL CHANGES: THE ANALYSIS LIMITS OF EVOLUTIONARY THEORY

SUKHAREV OLEG, S.,

PhD, professor,
leading researcher,
IE of RAS,
e-mail: mail@osukharev.com

The problem of the correlation between the institutional, technological change and economic growth is considered in the paper, and look at this relationship is determined by the positions of evolutionary economic theory. The author shows how the rules of agents behavior and institutional systems affect economic growth and technological change, studies limitations of current models of economic growth and the possibility of evolutionary theory in this issue, considers the so-called "paradox of Witt" in the appendix to the changes in technology.

Keywords: technology; institutions; institutional changes; investments; adaptation; the «paradox of Witt»; technological systems; economic growth; disfunction.

JEL: B52, E22, O43.

1. Экономические теории, цели и институты развития техники

Экономические изменения вызваны четырьмя основными группами причин: 1) изменением в количестве и качестве населения; 2) изменением объёма накопленного знания и технологического опыта; 3) изменением базовых и вспомогательных институтов («инфраструктуры правил»); 4) изменением моделей реакции (интенциональность агентов) и моделей

© О. С. Сухарев, 2013

воздействия на экономическую систему (политические решения и управление) (Норт, 2010).

Экономические изменения, появление новых видов техники и технологий имеют логику, отличающуюся от логики биологической эволюции. В целях познания, конечно, возможно использование биологических аналогий, как и механических, которые могут позволить получить некую модель, которая более или менее точно согласуется с эмпирическими данными и объясняет тот или иной эффект или модель поведения агентов. Однако существо социально-экономической эволюции состоит, в отличие от эволюции биологической, в том, что агенты сами формируют вектор, траекторию развития, перманентно изменяя направление этой траектории за счёт изменения правил, институтов. Таким образом, «объективированный» характер эволюции как будто теряется. Институциональные изменения, управление становятся теми факторами, которые определяют экономические изменения, составляя существо развития.

Безусловно, исходное наличие ресурсов и знаний является базовым условием для развития. И какие бы институты ни удалось создать, но при отсутствии должных компетенций, технологических знаний, ресурсов вряд ли удастся добиться высокого социального уровня жизни. Более того, нехватка перечисленных компонент даже не позволит создать и необходимые институты, потому что институциональное планирование и возможности совершенствования институтов также определяются и уровнем знаний, технологического развития, ресурсного обеспечения.

Различные воздействия в системе, а управление и институциональные изменения являются таковыми воздействиями, могут изменять направление движения системы, уровень её разнообразия, следовательно, влиять на прохождение системой этапов жизненного цикла. Интересно отметить, что если у продуктов конечного потребления или услуг имеется жизненный цикл, как характеристика существования этих объектов во времени – их производства, обмена, распространения, потребления, утилизации и т.д., то для крупных систем, таких как экономика региона, страны, корпорация, жизненный цикл как будто становится менее чётким, потому что эти системы живут значительно больше по времени, нежели техника, технологии и отдельные институты, из которых они состоят. Именно ограничительный характер жизненного цикла для составных элементов означает удлинение жизненного цикла для системы, включающей эти элементы. Это эволюционное свойство имеет общее распространение. Тогда и метод познания экономических изменений должен предполагать оценку влияния динамики институтов, фактора управления (принятия решений) на состояние и характеристику движения системы. Высокая скорость изменения институтов, что стало атрибутом институциональных изменений последнего времени, сильно изменяет действие критериев оценки экономического благосостояния, значит, и наши представления об эффективности экономических систем и реакций агентов. В силу этого наблюдаются сдвиги в мотивах агентов относительно потребления и сбережений с вытекающим изменением структурных параметров экономического развития.

Неоклассика, кейнсианство и эволюционная экономика не являются однородными направлениями в экономической науке. В каждом из них

существуют свои школы, дающие часто расходящиеся результаты. Эволюционная экономика (Веблен, 1980; 2007; Кондратьев, 2002; Нельсон и Уинтер, 2000; Норт, 2010; Перес, 2011; Nelson, 2008; Veblen, 1901; Witt, 2001) развивается как направление экономической мысли не так давно, но и в нём можно выделить направление, изучающее закономерности технологического развития, циклической динамики и эволюции институтов – институциональных изменений. В рамках технологического направления особый вес приобрело современное нешумпетерианство. Сегодня это направление имеет наиболее сильные позиции в Европе благодаря деятельности шумпетерианского общества и изданию журнала «Journal of Evolutionary Economic» (Cantner and Hanusch, 2002. P. 182-207; Hanusch and Pyka, 2007. P. 275-289; Nelson, 2008). Предмет исследования – это технологические изменения и факторы роста, с ними связанные, закономерности изменений в технике, технологиях, секторах хозяйственной системы.

Кризис 2008-2010 гг. привёл к переосмыслению позиций неоклассики, которая господствовала в 1990-ые гг. в качестве первоосновы для формирования экономической политики. Обозначился поворот в сторону кейнсианских школ экономической мысли, в частности, посткейнсианства, то есть усилению позиций государства в противовес неолиберальным рецептам «минимального государства», исходящим от неоклассики в связи с необходимостью балансировать бюджет, сокращать расходы, сдерживать повышательную динамику цен (инфляцию). Посткейнсианство имеет целью стимулировать совокупный спрос, усилить рычаги государственного регулирования. Вроде бы кейнсианские рецепты направлены на преодоление кризиса, однако, экономическая наука не может точно сказать, приводит ли увеличение расходов и развёртывание методов стимулирования совокупного спроса, с учётом мультиплицирующего эффекта инвестиционных расходов и акселератора дохода, к росту долговой экономики. Видимо, можно предположить, что кейнсианские рецепты имеют встроенную опасность, связанную с ростом долга на длительном интервале времени (Keynes, 1973; 1936; Krugman, 2009. P. 3-8). Кейнс Дж. М. полагал, что в долгосрочном плане «все мы покойники», поэтому его не интересовала, что даст аккумуляция мер преодоления кризисных фаз развития экономической системы в долгосрочном периоде (Keynes, 1936). В связи с этим, шарахания администрации Б. Обамы к кейнсианским рецептам, возрождение кейнсианской экономики в Европе – это очередные символы пересмотра базовых императивов экономической политики, когда неолиберально-неоклассический фетиш отходит на второй план.

Пролонгация действия процедур правительственной политики в разрезе неоклассики (продолжение приватизации, сокращение расходов, сдерживание инфляции методами регуляции валютного курса) не приведёт к решению базовых задач развития экономики, будет стабилизировать сложившийся «status quo».

«Шумпетерианский рецепт» (Шумпетер, 2007; Schumpeter, 1964), согласно которому динамизм экономической системе придаёт предприниматель и инновации, которые он генерирует, не приведёт к позитивному результату, так как инновации дестабилизируют экономическую систему, обостряют конкуренцию, изменяют структуру

финансовых потоков и экономики. Следовательно, нужен комбинированный макроэкономический подход исходя из «структурной логики» развития хозяйственной системы на длительную перспективу.

Бюджетная политика должна быть направлена на аккумуляцию финансовых ресурсов и резервов внутри страны, с предотвращением вывода их за рубеж. Институты кредитования необходимо использовать для поощрения консервативной модели поведения, а не инноваций. Макроэкономическая политика должна опираться на имеющиеся институциональные возможности и не должна подпадать по фетиши какой-либо экономической школы.

Современные теории экономического роста можно представить в рамках трёх магистральных направлений в зависимости от типа используемых аналогий (допущений):

- основанные на физических аналогиях (статическое равновесие): Р. Харрода, Р. Солоу, Р. Лукаса, иными словами, модели неоклассического и кейнсианского типа (*Харрод, 2008; Keynes, 1973; 1936; Krugman, 2009. P. 3-8; Lucas, 1981; Solow, 1994. P. 45-54; Solow, 2007. P. 3-14; Solow, 1974. P. 1-14; Solow, 1957. P. 312-320*);

- основанные на биологических аналогиях (динамическое равновесие): модель «хищник-жертва», модели «биологического роста», демографических изменений;

- основанные на химических аналогиях (неравновесная динамика): кинетические уравнения роста, модель «брюсселятора».

Модель экономического роста Роберта Солоу, получившая всемирную известность, построена на основе применения аппарата производственных функций. Однако, сам Р. Солоу, прекрасно понимал (*Solow, 1994. P. 45-54; Solow, 2007. P. 3-14*), что производственная функция даёт априорное представление о взаимосвязи важнейших факторов. При этом модель не исходит из того, что должна изменяться с течением времени сама взаимосвязь факторов и могут подключаться новые факторы, что неукоснительно приводит к необходимости пересмотра вида производственной функции, используемой в модели роста.

Экономическая наука добилась существенных результатов в области теории экономического роста, а в последнее время наибольшей популярностью пользуются работы, направленные на включение в эти модели компонент технических изменений. Таким образом, считается, что данный шаг придаст правдоподобности в описании экономического роста, с вытекающими полезными рекомендациями и в области экономической политики. Проблемы, связанные с включением НИОКР в модели роста, состоят в непредсказуемости самих НИОКР, когда часть из них заканчивается вообще отрицательным результатом, только единичные и довольно редко приводят к открытиям, которых никто не ожидал. Эту неопределённость довольно трудно учесть в рамках модели. Вместе с тем, если продолжать делить факторы влияния на рост на эндогенные и экзогенные, прогресс в моделировании вряд ли будет заметен. Причина в том, что НИОКР являются частью системы, которая растёт, поэтому неадекватно рассматривать их как нечто внешнее по отношению к этой системе. Модель роста должна отражать факты роста экономики (*Denison, 1974; 1979; Kuznets, 1989*). При этом, нужно, бесспорно, учитывать, что

прошлый рост происходил в иных технологических и институциональных условиях, чем рост нынешний. Экономический рост сегодня есть некое кумулятивное выражение прошлого роста. Дискуссия в этой области также отражает данную установку.

Например, в исследовании П. Эгхиона и П. Хоуитта (*Aghion and Howitt, 1992. P. 322-352*) предложена модель, в которой «созидательное разрушение» предстаёт в виде механизма появления одних новаций за счёт ликвидации других, предшествовавших. Однако эта идея абсолютно не нова и реализована при классификации технико-экономических парадигм или их элементов – технологических укладов. Появление новации возможно не за счёт сокращения возможностей прошлых технологий, а иногда происходит даже усиление предшествующей модели, технологических возможностей за счёт появившейся новации. Информационная экономика даёт эмпирические подтверждения этому. Выделение ресурсов на НИОКР может совершенно не приводить к увеличению отдачи и даже появлению новаций, если данные НИОКР завершаются отрицательным результатом. Поэтому выбор модели развития, создание, проектирование этой модели представляет нетривиальную задачу, причём решение этой задачи для каждой страны должно иметь самостоятельное значение, ибо факты развития промышленных организаций [технических систем] для каждого государства – свои. Модель Э. Янга (*Young, 1993. P. 443-472*) обучения на опыте полезна при изучении влияния НИОКР на развитие, она даже более полезна в управленческом смысле, нежели для теории экономического роста.

Однако цели экономии ресурсов и повышения производительности могут достигаться за счёт имитации лучших достижений, рационализаторства, как реакция на поведение потребителей – то есть операционально, благодаря совершенствованию рутин фирмы, перманентных улучшений и соответствующей политики менеджмента. Очевидно, что модели роста технических систем должны строиться на обобщении их функций, предназначения, с учётом общей стратегии хозяйственных агентов, каждый из которых реализует свою стратегию, но в какой-то момент времени может её изменить на иную. Более того, считается, и эту позицию развивает У. Баумоль (*Baumol, 2004*), что высокотехнологичные фирмы устраивают технологическую гонку, поскольку ни одна из таких фирм не может отстать от своих конкурентов, иначе, дескать, она потеряет свои рыночные позиции. Инновационная стратегия для неё выступает своеобразным наркотиком, доза которого, по идее, должна возрастать. Но тогда возникают важнейшие вопросы, касающиеся того, как долго может происходить такая гонка, будет ли обеспечена она необходимой ликвидностью, насколько опасен и выгоден ли переход фирмы к консервативной стратегии своего развития и где пределы такого роста?

Таким образом, многочисленные последние исследования в области инновационной экономики говорят о том, что характер современного экономического развития в сильной степени определяется институциональными факторами и вытекающими отсюда технологическими изменениями. Влияние данных факторов по существу определяется условиями ввода и принятия инновации. Эта идея, развиваемая в рамках неошумпетерианской теории (*Hanusch and Pyka, 2007. P. 275-289; Nelson, 2008; Sukharev, 2011. P. 124*), означает, что для появления инновации нужен не только генератор в виде изобретательских способностей, смелости

предпринимателя, поощрительной политики властных иерархий, но и, главным образом, способность среды принять и распространить инновацию.

Инновации представляются как изменения в производственных функциях, которые не могут быть подвержены какому-либо делению. Идея о восприимчивости или невосприимчивости того или иного нововведения наглядно демонстрирует, что институциональная структура хозяйства может отвергать инновационное развитие, то есть закрепленные правила и процедуры, в этом случае, не позволяют внедряться интеллектуальным продуктам, придуманным людьми. Примеров тому, как совершенные изобретения и открытия реализовывались, то есть превращались в инновацию через десятки и более лет после их совершения – множество.

Важным обстоятельством является то, что модели экономического роста в рамках инновационно-технологического направления эволюционной экономики строятся на базе сочетания различных из названных трёх групп аналогий, что позволяет имитировать реальный эволюционный социально-экономический процесс (по крайней мере, некоторым образом, приблизиться к его подлинному содержанию в рамках модели).

Инвестиционная динамика в значительной мере определяет процесс роста национального дохода. В рамках анализа этой динамики можно выделить следующие подходы: модель «трудового потенциала», модели Т. Шульца и Э. Денисона, синергетический подход.

Согласно «трудовому» подходу, развитому С. Струмилиным, рост национального дохода есть функция простого и сложного труда (Сухарев, 2009). Под простым понимается труд, где нужны первичные знания о каких-либо процессах, сложным – тот труд, где требуется высокий уровень образования и соответствующие инвестиции в человека.

Если национальный доход (Y) создается простым и сложным трудом, тогда можно записать: $Y = P_{np}L_{np} + P_{cl}L_{cl}$, где соответственно: P – численность работников простого и сложного труда, L – производительность каждого из видов труда. Сложный труд может быть связан с простым трудом посредством некоего коэффициента (редукции - R), что может быть представлено формулой производительности: $L_{cl} = R * L_{np}$.

Однако определение этого коэффициента и представляет собой центральную проблему методологии определения динамики национального дохода на основе «трудового подхода». Дело в том, что прямой пропорциональности между сложным и простым трудом быть не может. Кроме того, с развитием человеческого общества, технологий и появлением экономики знаний, современный экономический рост, в основном, происходит за счёт сложного труда. Более того, величина простого труда, по всей видимости, сокращается.

Это видно даже по сокращению числа профессий низкой квалификации и повышением требований к рабочему персоналу, когда фирмы требуют рабочих с высшим образованием по конкретным специальностям.

Кстати, неоднородность трудового фактора, ставит интересную задачу определения вклада каждой профессиональной группы в экономический рост, то есть в увеличение национального дохода. Для решения этой задачи названный подход с поправкой на дифференциацию трудового капитала (учёт его неоднородности) может быть весьма полезным.

Иная логика предлагалась Т. Шульцем (Schultz, 1971). В этом подходе

со всей очевидностью проявляются позиции представителей неоклассической теории производства и рост национального дохода, приобретает вид:

$$g_y = \frac{I_{вещ}}{Y} r_{вещ} + \frac{I_{чел}}{Y} r_{чел} + g_l S_l,$$

где $I_{вещ}$, $I_{чел}$ - изменение инвестиций в человеческий и вещественный капиталы;

$r_{вещ}$, $r_{чел}$ - нормы отдачи вещественного и человеческого капиталов;

g_l , S_l - рассчитывается для простого труда.

Согласно модели вклад образовательного фактора в прирост национального дохода есть произведение доли национального дохода, инвестированного в развитие человеческого капитала, на норму отдачи от инвестиций в человеческий капитал.

Эта модель позволяет вычислить вклад образовательной системы в экономический рост при заданной норме отдачи на инвестиции в человеческий капитал. Однако этот подход не учитывает неоднородности человеческого капитала, к тому же она абсолютно безразлична к технологическим изменениям.

Модификацию модели Т. Шульца осуществил известный исследователь проблем экономического роста, его факторной основы, Э. Денисон (*Schultz, 1971; Denison, 1974; 1979*). Он изменил правую часть уравнения Т. Шульца, представив его в виде:

$$g_y = k f_k + g_{нач} S_{нач} + g_{выс} S_{выс} + \sum Z_j + \alpha,$$

где k - изменение капитальных вложений в национальном доходе;

gS - темп роста занятого населения (соответственно с начальным, средним и высшим образованием), умноженный на долю труда этих работников в национальном доходе;

Z_j - изменение факторов, относящихся к экономии на масштабах производства, более рациональному использованию ресурсов, применению современных технологий и т.д.;

α - остаточный фактор, определяемый как «прогресс в знаниях».

Вклад образования в экономический рост определяется суммой gS , которую можно рассчитать исходя из образовательной структуры рабочей силы и различий в росте зарплаток по мере увеличения числа лет, затрачиваемых на получение образования.

С позиций синергетического подхода, неравновесное состояние системы, обладающей неким инвестиционным потенциалом и осуществляющей инвестирование в свои элементы, можно представить следующим уравнением:

$$\frac{dX}{dt} = \varphi(x_1, x_2, \dots, x_n) + D_i \frac{d^2 X}{dt^2},$$

где первый член справа даёт вклад в инвестиционных процессов в эволюцию системы (X), задаётся в полиномиальном виде, а второй член выражения отражает интенсивность взаимодействующих инвестиционных потоков, отражая тем самым диффузию данных процессов и влияние диссипативных структур на неравновесное состояние системы.

Человеческий капитал требует инвестиций и на каких-то фазах инвестиционного цикла вложенные средства возвращаются, обеспечивая тем

самым отдачу на осуществлённые инвестиции. Прогресс в знаниях является дополнительным и важным фактором роста, поскольку знания составляют своеобразный капитал, который в принципе не изнашивается и не утрачивается, при прочих равных условиях, если не принимать в рассмотрение форс-мажорных обстоятельств, типа катастроф и стихийных бедствий, а также морального старения, которое не означает исчезновения знаний, как это происходит с физическим капиталом. Накопление размера такого капитала обеспечивает фундамент для его дальнейшего накапливания и использования, диверсифицирует систему образования, порождает иерархию в области получения квалификации. Увеличивающаяся доходность этого капитала способствует не только наращению валового национального дохода, но и совокупных налоговых отчислений с возросшей величины этого капитала, что укрепляет размеры государственного сектора и позволяет аккумулировать инвестиции на фундаментальные исследования и разработки.

Современный экономический рост базируется на человеческом капитале и системе образования, которая вносит определяющий вклад в его воспроизводство, хотя, безусловно, человеческий капитал формируется благодаря влиянию различных подсистем экономики. Однако в качестве важнейших факторов экономического роста выступает технический [технологический] прогресс во главе с фундаментальной наукой и созданные на этой основе средства производства – фондовая база экономики. Вот это обстоятельство, а также особенности взаимодействия и взаимовлияния человеческого капитала и технологических изменений составляют «чёрную дыру» современной теории экономического роста, несмотря на то, что отдельные решения в рамках отдельных моделей учитывают технологию и знание как факторы роста.

Эволюционная экономика в сильной степени сосредоточилась на обосновании ограниченных возможностей «мэйнстрима» (неоклассики), а ей следовало бы сосредоточиться на решении конкретных актуальных проблем экономического развития. Если силу эти направления смогут обрести только при условии создания новой математики, которая бы позволила получать более близкие к реальности модели, то, пассивное ожидание подобного исхода, не принесёт должного удовлетворения. Описательная и эмпирическая сторона данного вопроса не менее важны, нежели, сугубо абстрактно-математические модели.

2. Правила изменения технических систем и технологичность экономических систем

Развитие техники и технологий в современном мире, да и в далёком прошлом, являлись показателем и выражением экономического прогресса. Причиной тому была возможность увеличивать производительность труда и машин, значит, создавать большее число продуктов и изделий на одного человека, увеличивать доход и общую техническую вооружённость труда, следовательно, поднимать и уровень благосостояния. Развитие производства и аккумулирование знаний на определённых направлениях деятельности человек стали инструментом борьбы с убывающей отдачей по факторам производства – труду и капиталу. Научно-технический прогресс перманентно обеспечивает эффект передвижения кривой факторной отдачи

вправо вверх, тем самым, обеспечивается уход от опасной точки снижения отдачи, с вытекающим сокращением дохода на душу населения. Убывающая отдача возникает, когда при использовании дополнительной единицы фактора производства, при неизменном другом факторе происходит снижение предельной и затем средней величины продукта по данному фактору (труду или капиталу). Технологические изменения, а также институциональные изменения становятся факторами противостояния возможной убывающей отдаче¹.

Слабо развитые страны Африки, Латинской Америки, Центральной Азии именно с этим эффектом имеют серьёзную проблему – он либо не обнаруживается в силу хронического технологического отставания, либо воспроизводится только благодаря трансферу отдельных технологий извне, из развитых промышленных стран. Сокращение отдачи по факторам производства там настолько значительное, что в некоторых странах, особенно субсахарской Африки, в отдельные периоды наблюдается голод, то есть элементарная нехватка продовольствия. Отдача от факторов производства снижается ещё и потому, что неразвиты институты, способствующие развитию знаний и технологий, данные страны лишены точек приложения умений и возможностей наращивания производственных результатов. Многие из них являются сырьевыми колониями сильных индустриальных держав, хотя термин «колония» уже давно не применяется, но, по существу, они именно таковыми и являются, потому как находятся в структурной зависимости от развитых государств и поставляют им относительно дешёвое сырьё.

Применительно к таким странам трудно применить концепцию «технико-экономической парадигмы» или классификацию технологического развития, определяющую тот или иной этап данного развития по доминирующей отрасли и энергоносителю. Разработка экономической теории развития для таких экономических систем требует отдельного подхода. Не случайно появилось отдельное направление в экономической науке по развивающимся странам – экономика развития, предполагающее изучение «порочных кругов» развития, то есть системы бедности, из которой страна не может вырваться с предложением моделей развития, которые как будто могут позволить преодолеть ей подобную отсталость.

Законы развития техники и технических систем, технологий не являются незыблемыми на все времена. Специфика их развития состоит в том, что вряд ли возможны скачки, минуя несколько этапов, такие случаи единичны, не показательны и часто определяются интерпретационными возможностями. Иными словами, речь идёт о последовательном совершенствовании техники и технологий – и это является главной закономерностью их развития. В отдельных случаях, прыжок через несколько этапов возможен, за счёт форсированного обучения и перенесения готовых технических систем в ту профессиональную среду, которая способна воспринять эти системы, планомерно обеспечивая и наращивание результата.

Применительно к развитию техники и технологий имеют значение следующие группы правил:

¹ При возрастающей отдаче продукт по данному фактору должен увеличиться, при положительном эффекте масштаба на величину, превосходящую вовлечённый объём факторов производства. В современной экономике, разумеется, имеются сектора и с убывающей отдачей. – Прим. авт.

1. Правила проектирования изделий и оформления конструкторской документации, инженерного сопровождения изделий в цехах, информационного обеспечения данной работы, методов проектирования, предполагающих использование программного обеспечения, численных расчётов и компьютеров.

2. Правила взаимодействия различных цехов, служб предприятия, контрактации с заказчиком и с контрагентами, расчёта и управления затратами, сбыта продукции и освоения рынка, адсорбции новых знаний внутри фирмы, а также из системы образования.

3. Правила эксплуатации, обслуживания техники, безопасного режима работы, ремонта и утилизации, испытаний и организации опытного производства.

4. Правила патентования технических идей, изобретений, получения авторских свидетельств и их защиты (судебные возможности), оформления и проведения НИОКР.

5. Правила денежного обеспечения новой идеи, реализации её в производстве и сбыте, коммерциализации, получения кредита (работа банковской системы), определяющие взаимодействие со старой техникой и технологиями, возможность тиражирования, заимствования технических решений, популяризации новых технологических достижений (реклама). Открытие новых рынков (маркетинг) (Сухарев, 2011; 2012).

Если в разных системах эти правила отличаются, то они по-разному определяют эффективность тех действий, которые описывают и программируют техническое развитие. Интересно отметить, что даже если удаётся сказать о том, что где-то какое-то правило неэффективно, за счёт внутренних усилий квалифицированного персонала, увеличении внутреннего бремени агентов и точности исполнения, его наличие может совершенно не ухудшить общую ситуацию. С течением времени какое-то правило, неэффективность которого очевидна к некоторому моменту, может затем стать более эффективным или более значимым в системе правил, регулирующих данный вид деятельности, в частности, совершенствование техники и технологий.

Совершенствование техники и технологий позволяет не только обеспечивать человека большим объёмом продуктов и услуг, экономить время, повышать производительность, но и делать всё это с наименьшим, при прочих равных, расходом ресурсов. Для такого совершенствования, безусловно, необходимы усилия по двум направлениям. Во-первых, это проведение фундаментальных исследований. Во-вторых, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, имеющих прикладное назначение.

Экономическая наука долгое время рассматривала технический прогресс как экзогенный фактор развития хозяйственной системы. В теории фирмы, в теориях экономического роста неоклассических экономистов фактор «технология» представлялся как нечто, происходящее в чёрном ящике – в случае с фирмой, а применительно к макросистеме он не включался в модели роста, так как считалось, что рост осуществляется в рамках имеющихся технологических возможностей. В функции Кобба-Дугласа, которые применялись для формулировки моделей роста, только много позже стали добавлять фактор «технология», который ранее просто

скрывался в факторе «капитал». Сегодня, когда экономические системы [технические системы] проявляют высокую скорость развития и технологического совершенства, охватывающего различные сферы жизни, а не только технику, пренебрегать подобными факторами – это значит получать модели заведомо далёкие от жизни и ничего не проясняющие в смысле анализа.

Одного лишь «обучения действием» (learning-by-doing) или «обучения имитацией» (learning-by-imitation) для развития техники, как и концентрации мелких усовершенствований или эвристических прорывов (крупных достижений в технике, осуществляемых наиболее талантливыми исследователями) в настоящее время уже недостаточно. Развитие техники и технологий подчинено собственной логике и закономерностям. Эта сфера представляет собой своеобразную и самостоятельную отрасль, которая характеризуется результативностью и представляет собой двигатель для развития других отраслей и экономики в целом. Она нуждается в значительных инвестициях, особом режиме подготовки кадров. Для неё свойственна стратегия коммерциализации научных разработок, стремление к получению прибыли, иначе вряд ли удастся обеспечить необходимый уровень инвестирования.

Развитие техники в наши дни невозможно без взаимодействия сконцентрированных ресурсов, включая интеллектуальные, и экономических стимулов, делающих изобретательскую, научную, инженерную деятельность, да и вообще творчество, и образование – выгодным делом, приносящим наибольшие дивиденды и благополучие. Создание стимулов представляет задачу институционального планирования и проектирования. Если названные виды человеческой деятельности становятся хобби, увлечением одиночек, то тогда отсутствует систематическая основа для развития науки и техники, не может быть и эффективных взаимосвязей между научными лабораториями, кафедрами и промышленным производством, предпринимателем. Экономический рост как таковой может быть организован и в таком случае, но источник роста является каким угодно, но только это не развитие техники, технологий. По крайней мере, взнос этих двух составляющих будет не определяющим. При таком росте может не наблюдаться и улучшения параметров качества жизни.

Под технологичностью экономической системы будем понимать совокупность свойств элементов этой системы, определяющих её способность осуществлять оптимальные [минимальные] затраты производства, эксплуатации и ремонта при необходимых параметрах качества, объёме выпуска, потребления и условий развития. Технологичность экономической системы имеет количественную и качественную стороны измерения.

Качественная оценка может быть дана в рамках сопоставления технологических возможностей, точнее, технологичности, подобных экономических [технических] систем. Количественная оценка может быть дана по измерению отдельных свойств отдельных элементов системы.

Показатель технологичности хозяйственной системы – это количественная характеристика функционирования системы. Уровень технологичности – это относительный показатель, определяемый соотношением фактической величины технологичности системы и некоей базовой величины, либо принятой за базовую величину.

Очень важным понятием является понятие «обеспечение технологичности» экономической системы, под которым, на мой взгляд, следует понимать совокупность инструментов, направленных на обеспечение необходимых функций системы, преодоление [снижение] её степени дисфункциональности (*Sukharev*). Иными словами, речь идёт о комплексе мероприятий по управлению системой, даже можно сказать, мероприятий, повышающих управляемость системы.

Таким образом, технологичность экономической системы означает такую её организацию, такой характер взаимосвязей элементов этой системы, которые позволяет достичь целей экономии с одновременным наращиванием возможностей системы, повышением её управляемости и решением основных социальных проблем. В качестве количественной системы показателей технологичности экономической [технической] системы можно использовать следующий известный набор показателей:

- общей трудоёмкости производства благ и создания услуг в экономике;
- энергоёмкости, материалоёмкости, капиталоемкости;
- общей конкурентоспособности, определяемой величиной затрат на создание условного блага (продукта), обладающего конкурентными преимуществами (технологическая себестоимость производства);
- фондоотдачи и производительности труда;
- затратами на создание единицы нормы потребительной стоимости в системе или величиной инвестиций, требуемых на создание единицы нормы потребительной стоимости.

Эти обобщённые количественные показатели отражают практически все возможности системы: в постановке целей развития, определения функциональной достаточности системы, области приложения усилий, издержки действия [функционирования], период времени до изменения [трансформации системы], степени отторжения внешних воздействий и устойчивости к мутациям в самой системе. Совокупность перечисленных оценочных критериев фактически определяет степень дисфункциональности системы, уровень её адаптивной эффективности и, конечно, технологичность (*Сухарев, 2009*).

Любая система существует, принося определённую полезность фактом своего существования, выполняя необходимые, возложенные именно на эту систему функции. В связи с этим, можно говорить о полезности системы, а также о задаче поддержания столь необходимых функций исходя из тех начальных установок, которые принимались в отношении этой системы.

Полезность системы является сложным понятием, она с трудом поддаётся измерению. Однако, формально введя это понятие можно обозначить такой показатель, как удельная трудоёмкость системы (T_i), определяемая отношением технологической (операциональной) трудоёмкости всех процессов, происходящих в системе (T_o), к величине её общей полезности (P). Тогда это записывается в таком виде: $T_i = T_o / P$. Специализация системы является важным показателем направленности научно-технического прогресса системы, траектории её развития и роста. Уровень специализации экономической системы любой сложности можно представить в виде отношения объёма выпуска по основному виду деятельности к общей величине выпуска, а уровень диверсификации как отношение суммы трудоёмкости каждого направления деятельности

умноженной на удельный вес направления в общей деятельности к общему результату [выпуску] функционирования экономической системы.

Технологичность экономической системы не может быть определена каким-то одним показателем, это всегда система параметров. Поэтому изменение свойств элементов системы и изменение её технологичности проявляется по этому комплексу параметров. Важно отметить другое, система проектируется и этот процесс должен исходить из необходимости обеспечения её полезности, технологичности, а значит, требуется проектировать набор функций системы, определять их эффективность и способы поддержания их должного исполнения. Система, будь то экономика или техническая система, входящая в состав более крупной системы как элемент, может иметь главную функцию, и/или вспомогательные функции. В таком случае, как на этапе создания системы, при её управляемой трансформации, так и на этапе активного функционирования – исполнения главной и вспомогательных функций, актуализируется применение функционально-стоимостного анализа в качестве инструмента функционального управления. Данный подход позволит повысить функционально-технологические свойства системы, её устойчивость, что необходимо связывать с уточнением состояния по семи группам следующих параметров: цель системы, функциональное разнообразие, область приложения усилий, издержки действия, срок времени до трансформации, степень реакции на внешние воздействия и устойчивость к мутациям. Как было показано в ряде моих работ, начиная с 1999 по 2007 гг. по сути, перечисленные направления позволяют снизить глубину и масштаб дисфункциональности системы, тем самым, повышая её полезность. В принципе, если использовать метод «затраты-выгоды», то оправданность сложных воздействий диктуется как будто тем, насколько прирост этой полезности превысит издержки преодоления дисфункциональности. Однако, как видим, сложность поставленной проблемы сводится к измерению одного и другого параметра. Но это никак не означает, что функционально-стоимостной анализ не может быть применён. В любом случае он необходим для того, чтобы снизить издержки развития системы, повысить её качественные параметры, безопасность и надёжность, уровень функциональной организации. Оптимизация функционального набора системы, снижение издержек на достижение отдельной функции означает результативность применения научно-технической мысли, ибо совершенствование техники и технологии – это прогресс в области функций, исполнение которых возложено на эту технику и технологию. Затраты на обеспечение функций системы определяются суммой пооперационных затрат на материалы (за вычетом отходов), заработной платы, на закупку, содержание и эксплуатацию оборудования (фонды системы) – для каждой функции отдельно с последующим суммированием по числу функций.

Как показано на рис. 1, рост числа функций приводит к росту информационного потенциала, обратное то же верно – увеличившийся информационный потенциал способствует появлению дополнительных функций. Возрастают и издержки, связанные с необходимостью обслуживания возросшего числа функций и информационного потенциала системы. Эффективность обработки информации с течением времени снижается и в дальнейшем происходит сокращение информационного потенциала при росте издержек, сокращение числа полезных функций, либо

нарушение качества их исполнения, что также отрицательно сказывается на релевантном информационном потенциале системы.

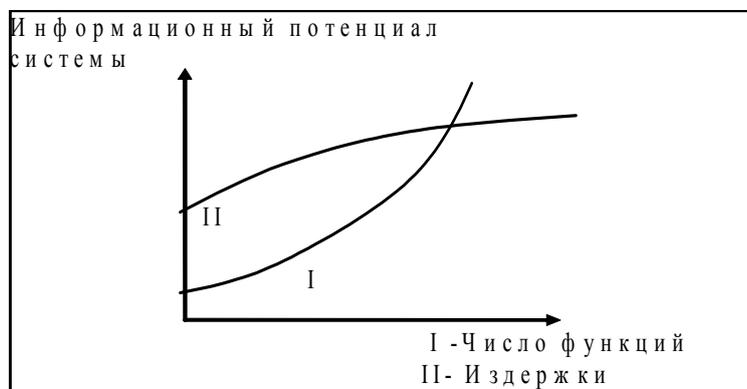


Рис. 1. Информационно-функциональная модель системы

На рис. 2 показано соотношение результативности технического прогресса и эффективности системы в целом. График I отражает рост общей эффективности системы в силу того, что растёт эффективность технических систем, из которых она состоит – график I-I. В свою очередь рост эффективности технических систем связан с совершенствованием функций и свойств техники в силу развития науки и научных исследований. По этой причине сокращается стоимость функции в составе узла технической системы – II, а также стоимость технической функции [узла] в рамках всей системы – III. Именно такое соотношение, в идеале, позволяет отдаче не убывать, а возрастать, а экономике развиваться. Однако данное представление не учитывает все затраты, особенно связанные с экологическим ущербом и потерей важных функций вследствие такого воздействия. Это может приводить к перемещению кривых II и III вверх, когда они приобретают вид вогнутых книзу парабол, а верхние графики эффективности I и I-I, наоборот, приобретают вид перевернутых кверху парабол, что говорит о сокращении общей эффективности.

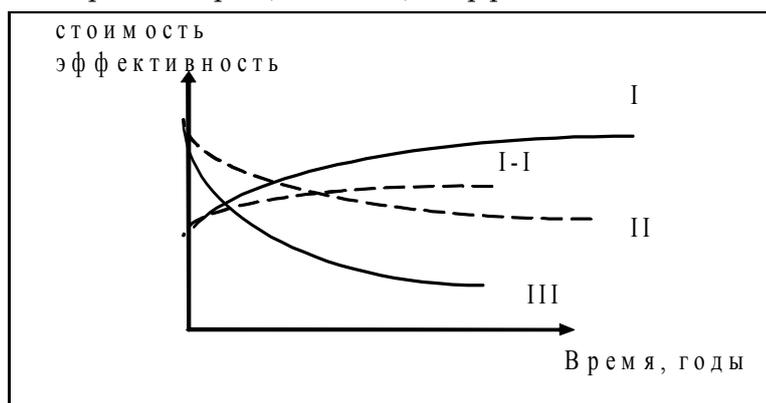


Рис. 2. Динамика технического прогресса

3. Технологические изменения, инвестиции и адаптация

Структура рынка и структура правил в современной динамичной экономике определяют построение системы производства, процессы концентрации, диверсификации, уровень монополизма, эффективность

организации промышленной организации (Коуз, 2000; 1993; Перес, 2011; Ходжсон, 2006. С. 8-21; Фуруботн и Рихтер, 2005).

В организационном плане развитие техники и технологий предполагает сильную инерцию, когда фирмы действуют согласно устоявшейся стратегии, приносящей приемлемый результат, видимое улучшение техники и основных средств её производства. Часто можно слышать о преимуществах поведения или унаследованных стратегиях, но какой бы терминологический аппарат не применяли исследователи, чтобы выделиться из толпы своих коллег, суть развития техники вряд ли изменится, так как она вытекает из наших фундаментальных знаний в области физики, химии, математики, инженерных наук, возможностей конструирования и обоснования технических решений, которое без расчётов невозможно. Конечно, логика поведения в конкурентной системе, даже монополизированной, заставляет компании концентрировать капитал на поиске новых технических решений, технологиях. Одновременно возникают риски, потому что перспектива получения дохода от этих новых решений совершенно не ясна. Они могут быть прогрессивными с инженерной точки зрения, но не быть подкреплены необходимостью потребления этих усовершенствованных систем потребителем.

Поэтому, осуществляя крупное инвестирование и создавая средства производства под новые технические изделия, необходимо располагать информацией, что потребитель будет обеспечен под данное производство, а это возможно, если одновременно какие-то финансовые средства будут потрачены на программирование потребителя, то есть создание спроса. Подобное поведение и стилистика развития техники и технологий, а главное – модели их финансирования разрушают известный в науке принцип независимости потребителя. Он в современной экономике и в будущем становится информационно зависимым, другое дело, в чём эта зависимость выражается, какая она по существу.

Конкуренция в области техники и технологий является не просто несовершенной или монополистической, а может быть организована неэффективно. Теоретики неоклассического направления анализа как будто не замечают этого серьёзного порока экономической науки. Действительно, кто сказал, что общество не несёт на себе нагрузки перерасхода ресурсов, связанного с копированием чужих технических достижений, техническим воровством и воспроизведением технических систем различного применения, технологической гонкой, даже не связанной с вооружениями, а возникающей вследствие конкуренции на рынке между конкретными фирмами, дублирующими технические разработки? Инвестиционные процессы подчиняются таким правилам, включая сюда и проблемы патентной защиты, способствующие повышению уровня монополизма на этих рынках, что фирмы могут в одних случаях недоинвестировать, а в других осуществлять избыточные вложения, компенсируя затраты за счёт других потребительских направлений, повышая на тех рынках цены.

Существует точка зрения (Ruff, 1969. P. 397-415), что совершенствование технических систем происходит за счёт снижения экономической эффективности, что выражается в невозможности достичь Парето-оптимального результата в распределении ресурсов, так как конкурентное равновесие не достигается. Общий результат находится посредством сопоставления выгод от научно-технического прогресса и потерь в

эффективности от распределения ресурсов.

Если целью развития технических систем является экономия, то есть получение дополнительной полезности и благ с наименьшим расходом ресурсов, то необходимо принимать во внимание, что расход ресурсов должен учитывать сами усилия, направленные на стимулирование технического прогресса. Обычно это обстоятельство не учитывается в современных теориях технологического развития. Более того, ещё в работе Дж. Хикса 1932 года (*Hicks, 1932*) было показано, что технический прогресс обуславливается благодаря наличию экономических факторов, которые стимулируют развитие, включая технику. Однако им делался на тот момент возможно и приемлемый, но сегодня, абсолютно неадекватный вывод о том, что технический прогресс будет способствовать сокращению потребностей на дорогие факторы производства и вовлекать во всё более широкое поле более дешёвые. На мой взгляд, этому выводу способствовала неверная трактовка проблемы экономии, достигаемой благодаря техническому развитию. Причина состояла в недооценке информационных факторов развития, накопления знаний и, в силу этого, росте затрат на обработку и получение релевантной информации. С одной стороны, технический прогресс расширяет возможности в этой части, но, с другой, требуются всё большие затраты на подготовку соответствующих специалистов, являющихся носителями, субъектами, организаторами этого прогресса – совершенствования техники и технологий. Самым важным достижением явилось то, что техническое развитие стали рассматривать как процесс управляемый, а не стихийный. Именно поэтому теперь можно применить к данному процессу понятие технологичности, которое становится пригодным для оценки эффективности управления. Что касается технического развития, то его следует направить и подчинить достижению определённых социальных целей.

В качестве таких целей, на мой взгляд, должны выступать:

- ресурсосбережение;
- экологическая чистота;
- сокращение неравенства и преодоление бедности;
- равноправие во всех направлениях социальной жизни, включая его обеспечение на международном уровне (отказ от института определения социального статуса по уровню личного дохода с привязкой различных функций к данному параметру);
- социальная кооперация, разоружение и обеспечение глобальной безопасности (климатологической, социо-природной и т.д.);
- продление человеческой жизни и повышение потенциала здоровья проживающего на земле населения (борьба с опасными инфекциями и заболеваниями, поддержание как можно дольше хозяйственной активности и трудоспособности);
- ориентация фундаментальной науки на решение основополагающих проблем развития человеческого общества (энергетической, сохранение живой природы, экосистем, торможения роста численности населения, космической безопасности и др.), наука должна создавать наиболее благоприятные условия жизни людей в быту – связь, коммуникация, доступ к различным функциям – образования, здравоохранения, правовой защиты и др.

Таким образом, технологическое развитие экономики фактически

позволяет применить проектную логику к решению различных социально-экономических задач, формированию стратегии развития, проведению институциональных и шире – системных хозяйственных реформ. Техника становится не просто фактором развития, но и самодовлеющим механизмом современного хозяйственного развития. Но, применяя, проектный подход в экономике, необходимо смотреть на технологические изменения как на метод достижения социальных целей и общественных задач, а не самовоспроизводящийся инструмент, увеличивающийся в размерах и требующий всё больших ресурсов, чтобы оправдать этот прирост. Иными словами, требуется по возможности точно оценить вклад технических систем в развитие и достижение социальной удовлетворённости, с обязательным учётом того, какой вред и урон они наносят ресурсной базе мировой экономики, экологическим системам.

Ещё задолго до Роберта Солоу, было показано, что технический прогресс увеличивает производительность. Похожая мысль не только прослеживается в «Принципах» А. Маршалла, но заявлена ещё А. Смитом, хотя отдельные методологи, в частности М. Блауг (*Блауг, 1994*), заявляли о том, что последний «проморгал» в своём основополагающем труде промышленную революцию. Однако, поскольку возможность для технического прогресса задаётся начальной производительностью и иными условиями, например, уровнем образования, масштабом производства в стране, постольку необходимо сказать, что не только технические изменения способствуют росту производительности, но и такие факторы, как увеличивающаяся капиталовооружённость труда, повышение образовательного уровня, интеграция промышленного и интеллектуального капитала в виде новых организационных форм, транснациональных корпораций, техноструктур – повышают производительность.

Одновременно нужно заметить, что отличительной характеристикой технического прогресса является его кумулятивный характер и то, что он связан с накоплением научно-технической информации, а также опыта. Информация, как правило, разнородна, причём по одной и той же технической проблеме или технической системе она может отличаться, будучи полученная разными способами, при отличной постановке экспериментов или в разных лабораториях. Однако она не появляется просто так. Релевантная информация всегда есть продукт инвестиций, осуществлённых в НИОКР, либо фундаментальные исследования. Следовательно, потребительские свойства этого продукта, перспективы его амортизации и окупаемости подчиняются не просто экономической логике, а критериям, используемым в инвестиционном анализе.

Информация, хотя и является продуктом, но продуктом специфическим. Законы старения, износа, то есть фазы эксплуатации заметно отличаются от аналогичных этапов для продуктов общего потребления. Эти последние могут не приводить к созданию новых продуктов, их износ означает завершение эксплуатации и неотвратимую фазу утилизации, которая завершается просто исчезновением продукта. Затем создаётся аналогичный продукт, который замещает выбывший, либо продукт немного усовершенствованный, иногда не принципиально. Информация часто служит источником появления новой, релевантной информации, на основе которой создаётся новые, порой неизвестные ранее технологии, технические возможности или технические системы. Более того,

информация является достаточным фактором для построения и создания, имеющих самостоятельное значение и управление, информационных систем, которые выступают частью систем технических. Вместе с тем, для любого технического уровня информация выступает неопределённым параметром, даже несмотря на то, что информационные технологии приобретают всё большее значение. Приращению информации соответствует уменьшение энтропии системы, причём такое соотношение выражается формулой связи энтропии-информации Больцмана-Планка:

$$\Delta S = -\Delta I \frac{k}{\ln 2},$$

где ΔS – изменение энтропии, ΔI – изменение информации.

Общий поток информации для принятия решений можно представить так:

$$I = I_0 + \sum_{i=1}^m M_i,$$

где M_i – единичный сигнал, I_0 – исходный объем информации, I – информационный поток, m – число сигналов. Он идет по механизму обратной связи от объекта (M) к субъекту (N_i):

$$\sum_{i=1}^N N_i = \sum_{i=1}^M M_i.$$

Следовательно, субъект самостоятельно никогда не справится с управлением в силу наличия нормы контроля, представляющей для него верхнее информационное ограничение. Поэтому необходимо иметь промежуточное звено – бюрократические организации, которые исполняют роль искажающего информационного фильтра. Для сбора информации и выработки решений субъектом управления требуются промежуточные звенья управления, контролирующие механизм функционирования обратной связи. В этом случае цели объекта и субъекта, а также субъекта и субъекта – расходятся, может поступать недостоверная информация, происходит искажение обратного потока N_i , а затем искажение M_i . Цена то же выступает в качестве рыночного сигнала. По этой причине в централизованной экономике она перестаёт отражать подлинную стоимость создаваемых благ, что, в конечном счёте, создаёт дефициты и снижает качество благ. В экономике рынков функцию централизации выполняет монополизация, при которой также нарушаются информационные потоки, несущие информацию о подлинной стоимости блага. Тогда только децентрализация системы управления обеспечит эффективное установление цены как рыночного сигнала (J_i – единичный сигнал):

$$I_g = \sum_{i=1}^M J_i \geq \sum_{i=1}^N M_i.$$

Информационный потенциал взаимодействия между объектами экономической системы превосходит информационный потенциал взаимодействия между объектами и субъектами высшего иерархического звена. Поэтому требуется более точное соотношение цен как выразителей экономических сигналов. Именно эта проблема не может быть решена в области нахождения технических решений и при производстве научно-технической продукции. Рынки этой продукции монополизуются в силу

того, что на них производится специфическая информация-продукт, которая сама по себе является редкой. По существу речь сразу идёт о производстве дефицита, который затем продаётся и цена которого порой не отражает его стоимости. Конечно, такие эффекты требуют совершенно иных подходов в области инвестирования, поскольку совершенно не ясно, когда может быть получена отдача, и какой она будет. Обычно инвестиции в науку и технику окупаются со значительным избытком, однако весь вопрос касается промежутка времени, через который такой хороший результат будет достигнут.

Проблема технологического развития по существу сводится к адаптации и поиску информации о рынках, технологиях, благах, что требует инвестиций. Фактически задача получения инвестиционного ресурса неким объектом превращается в «портфельную» задачу распределения ограниченных инвестиций между совокупностью объектов с учётом релевантных факторов-влияния на инвестиции. При такой постановке, ряд объектов, либо даже все оказываются в ситуации недостаточного обеспечения инвестиционным ресурсом. Потребность всегда превосходит возможность, с вытекающим дефицитом по инвестиционному ресурсу. Такая рассогласованность потребности и возможности, на мой взгляд, является основным фактором, провоцирующим нестабильность экономической системы. Применительно к техническим системам и проектам требуется при определении потребности в инвестиционном ресурсе оценивать не только финансовую, экономическую эффективность, но и научно-технический уровень. Важность такой оценки обусловлена тем, что при инвестировании технической системы можно выбрать неверную траекторию развития, тогда хронический сценарий на долго предопределяет конкурентные возможности экономики и научно-техническую динамику.

Инвестиции относительно объектов их принимающих, выступают не чем иным как затратами, которые могут быть компенсированы получаемым [создаваемым] доходом этими объектами через некоторое время. Поэтому функция трансформации этих затрат в доход и есть эффективность экономической системы, которая является объектом инвестирования одновременного с другими подсистемами экономики. Однако сама эта функция трансформации может быть объектом инвестиций. В этом случае инвестиции должны решать задачу повышения потенциала этой главной функции. Такие вложения представляют собой вложения в повышение эффективности системы. Безусловно, трансформаторная функция является довольно сложной – она складывается из качества основного капитала системы и её человеческого капитала. Поэтому недоинвестирование приводит к тому, что эффективность системы будет на более низком уровне, чем могла бы быть. Следствием является недопроизводство национального дохода.

Совокупные инвестиции I_t можно представить как величину, пропорциональную разнице между желаемой и действительной величинами соответственно физического и человеческого капитала. Математически это можно записать так: $I_t = b_1(K^*_t - K_{t-1}) + b_2(L^*_t - L_{t-1})$, где коэффициенты b – скорости приспособления экономической системы. Потребность в инвестициях формируется тогда, когда экономическая система [фирма] осознаёт наличие разрыва между делаемой величиной физического либо человеческого капитала и действительной величиной данного капитала. Таким образом, подобные модели поведения можно рассматривать как задачу приспособления. Издержки приспособления – адаптации системы

каким-то образом влияют на темп инвестиций. Часто эту зависимость представляют графиком I, хотя вероятна ситуация согласно графика – II (см. рис. 1). Причём этот вариант более вероятен, так как рост инвестиций вряд ли будет возможен при росте издержек приспособления в силу нарастающей дисфункциональности и неэффективности системы.

Если внешнее финансирование для экономической системы в виде займов или выпуска ценных бумаг отсутствует, тогда практически единственным источником инвестиций является нераспределённая прибыль. Введя коэффициент реинвестирования как отношения нераспределённой прибыли к валовой прибыли и, сразу учтя налоги, то есть рассматривая прибыль уже после всех налоговых отчислений, можно представить инвестиции как $I_t = rP$, где r – коэффициент реинвестирования, а P – валовая прибыль. Грубо говоря, инвестиции не могут быть больше нераспределённой прибыли для такой системы. Если прибыль отрицательна, тогда налицо деинвестирование. Представив систему растущей по соответствующей динамике её выпуска – параметры «выхода» системы, можно записать величину роста $g_s = I/K = r(P/K) = rp$, где $p = P/K$ – рентабельность капитала (отдача на капитал). Эта простая модель наглядно демонстрирует, что рост ресурса, в частности, инвестиционного, определяется отдачей на капитал в данной экономической системе, а также возможностями реинвестирования прибыли. Если в модель добавить заёмный капитал или выпуск ценных бумаг, то принципиальных изменений не произойдёт, будут введены соответствующие поправки. Если в модели роста представить капитал в виде суммы физического и человеческого капитала, то есть как общую величину капитала, которым располагает система, тогда подставив в числитель величину I_t модели приспособления, получим рост:

$$g_s = b \frac{(K_t^* - K_{t-1}) + (L_t^* - L_{t-1})}{K}$$

при $b_1 = b_2 = b$, одинаковых скоростях приспособления по физическому и человеческому капиталу и $K = K_{t-1} + L_{t-1}$.

Можно величину g_s представить так:

$$g_s = b \frac{(K^* - K)}{K} = b \left[\frac{K^*}{K} - 1 \right],$$

где $K^* = K_t^* + L_t^*$ – общая величина желаемого капитала.

Иными словами, рост предложения ресурсов [инвестиций] для экономической [технической] системы пропорционален отношению желаемого и действительного совокупного капитала системы. Если желаемый капитал превосходит имеющийся, тогда система имеет положительный рост предложения ресурса, если равен или меньше, тогда нулевой или отрицательный соответственно. Оценка желаемого капитала зависит от приспособительной реакции системы, издержками приспособления. Если они велики, выше величины Z , тогда будет наблюдаться дезинвестирование в соответствии с линией II, система будет терять свои активы, свой капитал (см. рис. 3).

Очень важной проблемой является определение объёма ресурсов, которые необходимо выделить на научно-техническую деятельность и того субъекта, который этим будет заниматься. Частный сектор руководствуется в своих действиях краткосрочными прибылями, поэтому продолжительные

НИОКР вроде бы не заинтересован осуществлять, не говоря уже о фундаментальных исследованиях. Однако отдельные крупные корпорации занимаются подобными проектами. Им приходится осуществлять для этого концентрацию значительных инвестиций. Если говорить о государстве и государственном секторе, то область военных НИОКР является непререкаемой прерогативой этого сектора. Вместе с тем, существует проблема определения приоритетов и отбора проектов, подлежащих инвестированию. В этом случае издержки приспособления включают и издержки выбора приоритетов, потому как оторвать процедуру выбора от приспособления довольно трудно, поскольку приспособление фирмы наблюдается уже на этапе поиска проектов.

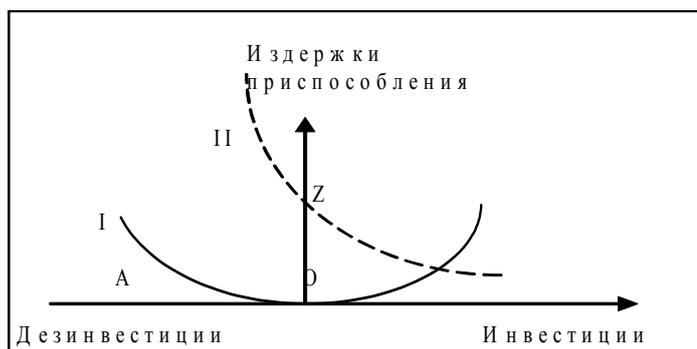


Рис. 3. Инвестиции в экономической системе и издержки адаптации

3. «Эволюционный парадокс» У. Уитта и его «влияние» на технологические изменения

Известно мнение, в частности, У. Уитта по поводу совпадения роста реального дохода на душу населения с ростом затрат на потребление, связанное с оценкой насыщаемости человеческих потребностей (Witt, 2001). Если исходить из независимости потребителя, то есть принять что отсутствует связь между потреблением и производством, тогда потребности могут быть вполне насыщаемы в смысле Э. Энгеля (знаменитого закона Э. Энгеля, утверждающего, что чем ниже доля национального дохода тратиться населением на продукты питания, тем выше уровень благосостояния, и наоборот). Если принцип независимости потребителя не действует, то налицо связь производства и потребления, когда потребление зависит от производства, в таком случае потребности становятся ненасыщаемыми, что подогревается ещё и общим приростом населения и изменением разнообразия, потому что они формируются, программируются производством, оплачивающим рекламу в средствах массовой информации и создающим дополнительный спрос. Рост затрат на потребление даже чисто математически не может быть бесконечным. В конце концов, он исчерпывается величиной реального дохода даже с учётом его прироста. Если же скорости прироста одинаковы, тогда доля расходов на потребление стабилизируется, а поскольку растёт сам доход, то и абсолютная величина расходов на потребление растёт — и в этом нет ничего удивительного. Затраты на потребление являются частью дохода потребителей, потому рост дохода с увеличением разнообразия благ порождает и рост затрат на потребление, хотя доля этих затрат для разных экономических систем может оставаться неизменной, может с течением времени изменяться. Если

продукты питания и одежда относительно дешевы, конечно, при прочих равных, это говорит о более высоком уровне благосостояния данной экономики по отношению к прочим.

То, как проблема поставлена у У. Уитт никакого парадокса не проявляет, хотя и требует принципиального уточнения. Дело в том, что рост потребления возможен и при насыщении потребностей – почему вдруг кто-то отказывается в росте потребления и говорит, что он возможен только при ненасыщенных потребностях. Это далеко от действительности, поскольку при осуществлении таких оценок важно знать, каково текущее потребление, то есть понимать начальную точку (например, голод, или сдержанное потребление, или потребление в стагнирующей экономики, подверженной необоснованным институциональным реформами т.д.). Потом важно понимать при каких условиях, с течением какого времени может возникнуть насыщение и что оно собой представляет. Наконец, при приближении к состоянию насыщения появление новых комбинаций благ меняет состав потребления, сохраняя потребности по новым комбинациям ненасыщенными. К тому же по различным группам населения, обладающих разным реальным доходом на душу, величина потребления на душу будет также разной и расстояние до насыщения – тоже.

Процессы достижения насыщения будут обладать своей стилистикой и определяться величиной дохода и исходным уровнем благосостояния по слоям населения, так что отдельные группы и их потребности в сравнении с верхними наиболее богатыми группами, будут всегда в состоянии ненасыщения. Это создаёт разнородный характер потребления, распределения дохода. Иными словами, представляется, что состояние насыщения потребления для эволюционных экономистов стало как точка равновесия для неоклассиков – неким заманчивым талисманом, порождающим кривотолки и реально не существующим, поскольку чтобы анализировать насыщение нужно понимать как когда и на какой период времени оно может возникать, а потом вследствие чего исчезать, либо не исчезать, но насыщение по отдельным видам благ не меняет общей картины роста разнообразия, изменчивости разнообразия, что и создаёт общий контекст ненасыщения потребления. Применительно к научным знаниям, НИОКР, техническим системам вообще эта рассуждения мало продуктивны. Здесь потребности неутолимы вследствие самого содержания развития науки и техники, которые комбинаторно множат нерешённые задачи и тем самым порождают потребности для их решения и создания новых типов устройств, технологий, а следовательно новые потребительские свойства.

При этом вряд ли уместно проводить такое деление благ – на абстрактные и конкретные, тем более наделять потребителя неким иерархическим мышлением. Если он таковым обладает в точности, тогда он автоматически рациональный субъект – и нужно на бис аплодировать неоклассике, а не умиляться собственной эволюционной логике, неверные акценты в применении которой приводят действительно к ошибкам интерпретации и некорректностям, хотя и помогают вскрыть неточность положений У. Уитта примерно его же методами – непродуманными оценками и допущениями.. Если агент иррационален или ограниченно рационален, как же он может точно мыслить иерархически – это же прямой признак рациональности мышления, даже при такой примитивной иерархии, как якобы абстрактные и конкретные блага. Агенты, конечно,

взвешивают и оценивают разные блага, но вряд ли виды благ. Даже по пирамиде потребностей А. Маслоу видно, что существует иерархия потребностей, но каковы доли благ расположенные по этой иерархии даже по группам населения – сказать сложно, не говоря уже о факторах воздействующих на изменение данных пропорций. Блага, возможно, агент ранжирует, но не группы благ. А как ранжировать знания, технологии, промышленную продукцию? Эти виды благ индивид вообще вряд ли ранжирует. Скорее всего, агент согласно своему доходу и текущим потребностям, а также стратегии своего поведения, ориентирующей его на будущее, принимает решение в конкретных обстоятельствах о покупке того или иного блага, либо аккумуляции дохода на покупку того блага, которое недоступно на одну заработную плату. То же относится и к фирмам – агентам, потребляющим промышленную продукцию, средства производства.

Итак, рост спроса и потребления вызывается ростом населения, экономическими изменениями, затрагивающими и продуктовое разнообразие, смещающие насыщение потребления в область перманентного ненасыщения, так что доля затрат на потребление может долго не изменяться в соответствии с законом Э. Энгеля, но, нужно обязательно уточнить, что данный закон особо отмечает то, что, доля расходов на питание не увеличивалась, а расходы на питание возрастали медленнее, чем расходы на предметы длительного пользования, и что ещё важно, так это учёт изменения качества потребления и потребляемых благ. Это имеет значение применительно к знаниям, качество которых представляется самой важной их характеристикой. Структура потребления должна изменяться в сторону более качественных продуктов, и зависит от многих факторов экономического развития и институтов, а доля низкокачественных товаров должна сокращаться. Такой процесс становится закономерным содержанием эволюции потребления и производства. Кроме того, наблюдается и увеличение нормы сбережений, что позволяет концентрировать часть национального дохода на финансирование требующего всё больших финансовых вливаний технического прогресса, технологических изменений. Если финансовая система отрывается по своей логике и содержанию от развития производственно-технических систем, то наблюдается и торможение развития технической сферы, и неожиданные сдвиги в потреблении, и коллапс финансовой системы, предоставленной самой себе. Выбор потребителя и величина потребления определяются в каждый момент времени величиной дохода.

Также от величины дохода зависит модель поведения фирмы на рынке, выбор ею новых средств производства, технологий, финансирование НИОКР и других видов деятельности. Инвестиции окажут в этом серьёзное влияние, но их привлечение определяется активами фирмы и опять же величиной текущего или накопленного дохода. В этом и состоит фундаментальная связь между потребностями, возможностями и производством, предпочтениями и выбором. Существует позиция, что инновационные результаты на фирме зависят от НИОКР, проводимых на ней. Отчасти это справедливо, но они в большей степени зависят от стимулов и правил, эти стимулы составляющих, причём важно учитывать, что НИОКР – это не панацея, когда до 30% из них заканчиваются отрицательным результатом. Особая черта научной работы –

фундаментальной и прикладной, что там имеет место отрицательный результат, который самоценен и заставляет активизировать усилия на новый поиск. Риск представляет собой именно этот результат, так как не с чего возвращать затраченную величину ресурсов, включая финансовые на данные НИОКР.

Размер фирмы, безусловно, влияет на возможность проведения НИОКР. Малые фирмы, если только не специализируются на данном виде деятельности, вряд ли способны на масштабные успешные НИОКР. Крупные корпорации, наоборот, аккумулируют большие финансовые ресурсы именно на осуществление НИОКР и поиск новых технических решений, улучшающих продукт или создающих новые его модификации или виды. Успешные НИОКР всегда укрепляют монополистическую власть фирм, которые их осуществляют. Патентное право, авторские свидетельства, судебная система, налагающая крупные штрафы за имитацию чужого изобретения, способствуют этому.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Блауг М.* (1994). Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 720 с.
- Веблен Т.* (1980). Теория праздного класса. М.: Прогресс, 362 с.
- Веблен Т.* (2007). Теория делового предприятия. М.: Дело, 288 с.
- Кондратьев Н. Д.* (2002). Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избр. тр. М.: «Экономика», 767 с.
- 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 с.
- Коуз Р.* (1993). Фирма. Рынок. Право. М.: Дело, 108 с.
- Нельсон Р. и Уинтер С.* (2000). Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 474 с.
- Норт Д.* (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Издательский дом ГУ-Высшая школа экономики, 256 с.
- Перес К.* (2011). Технологические революции и финансовый капитал. М.: Дело, 232 с.
- Струмилин С. Г.* (1982). Проблемы экономики труда. М.: Наука, 470 с.
- 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, 368 с.
- Сухарев О. С.* (2011). Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход). М.: Финансы и статистика, 432 с.
- Сухарев О. С.* (2012). Эволюционная экономика. Институты-структура, кризисы-рост, технологии-эффективность. М.: Финансы и статистика, 800 с.
- Харрод Р.* (2008). Теория экономической динамики. М.: ЦЭМИ РАН, 210 с.
- Ходжсон Дж.* (2003). Экономическая теория и институты. М.: Дело, 464 с.
- Ходжсон Дж.* (2006). Эволюционная и институциональная экономика

как новый «мэйнстрим»? *Экономический Вестник Ростовского государственного университета*, Т. 6, № 2, с. 8-21.

Фуруботн Э. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб: Изд-во СПбГУ, 702 с.

Шумпетер Й. (2007). Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: «Эксмо», 864 с.

Aghion F. and Howitt P. (1992). A Model of Growth through Creative Destruction. *Econometrica*, March, pp. 322-352.

Baumol W. (2004). Red-Queen Games: arm races, rule of law and market economies. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12(2).

Cantner U. and Hanusch H. (2002). Evolutionary Economics, Its Basic Concepts and Methods. A tribute to Mark Perlman, Editor of the Journal of Evolutionary Economics 1991-96, in: Lim H., U. K. Park and G. C. Harcourt (eds), *Editing Economics. Essays in honour of Mark Perlman*, Routledge, pp. 182-207.

Denison E. F. (1974). Accounting for United States economic growth, 1929-1969. Washington D. C., 376 p.

Denison E. F. (1979). Accounting for Slower Economic Growth: The United States in the 1970's- Washington D. C., 232 p.

Hanusch H. and Pyka A. (2007). Principles of Neo-Schumpeterian Economics, in: *Cambridge Journal of Economics*, 31, pp. 275-289.

Hicks J. R. (1932). *The Theory of Wages*. London: Macmillan and Co, 247 p.

Keynes J. M. (1973). A Monetary Theory of Production, reprinted in D.E. Moggridge ed., *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. 13, 408-411, London: Macmillan.

Keynes J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, New York: Harcourt Brace.

Krugman P. (2009). How Did Economists Get It So Wrong? *The New York Times*, September 2, pp. 3-8.

Kuznets S. (1989). Economic development, the family and income distribution. *Selected Essays*. Cambridge University Press, 463 p.

Lucas R. Expectations and the Neutrality of Money. *Journal of Economic Theory*, vol. 4 (2), pp. 103-124.

Lucas R. (1981). *Studies in Business-Cycle Theory*. MIT Press.

Nelson R. (2008). Economic Development from the Perspective of Evolutionary Economic Theory *Oxford Development Studies*, 36 (1), pp. 9-21.

Ruff L. E. (1969). Research and Technological Progress in a Cournot Economy. *Journal of Economic Theory*, no. 1, pp. 397- 415.

Schultz T. W. (1971). *Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research*, New York: Free Press, 272 p.

Schumpeter J. (1964). *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis*. New York and London: McGraw-Hill Book Company Inc.

Solow R. (1994). Perspectives of the theory of growth. *Journal of Economic Perspectives*, Winter, vol. 8, no. 1, pp. 45-54.

Solow R. M. (2007). The last 50 years in growth theory and the next 10. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 23 (1), pp. 3-14.

Solow R. M. (1974). The Economics of Resources or the Resources of Economics. *The American Economic Review (American Economic Association)*,

vol. 64 (2), pp. 1–14.

Solow R. M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics* (The MIT Press), vol. 39 (3), pp. 312–320.

Sukharev O. S. (2011a). Institutional Change, Efficiency and Structure of Economy, Saarbrücken: Lambert Academic Publishing, pp. 124.

Sukharev O. S. (2011b). Elementary model of Institutional Change and Economic Welfare. *Montenegrin Journal of Economics*, vol 7, no. 2, pp. 55-64.

Sukharev O. S. (2012). The Neoinstitutional Contracts Theory: New Perspectives. *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 1, pp. 85-111.

Sukharev O. S. Institutional Theory of Economic Growth: Problem of Macrodysfunction and Monetary Range. (http://www.boeckler.de/pdf/v_2005_10_28_sukharev.pdf).

Veblen T. B. (1901). Industrial and Pecuniary Employments. Publications of the American Economic Association, 3 Series, 2 (1: 190-235).

Witt U. (2001). Learning to consume – A theory of wants and growth of demand. *Journal of Evolutionary Economics*, no. 11.

Young A. (1993). Invention and Bounded Learning by Doing. *Journal of Political Economy*, June, pp. 443-472.

REFERENCES

Blaug M. (1994). Economic thought in retrospect. M.: Delo, 720 p. (in Russian).

Veblen T. (1980). Theory of the leisure class. M.: Progress, 362 p. (in Russian).

Veblen T. (2007). The theory of the business enterprise. M.: Delo, 288 p. (in Russian).

Kondratieff N. D. (2002). Big cycles environment and the theory of foresight: Fav. tr. M.: Economics, 767 p. (in Russian).

Coase R. (2000). Interview at the founding conference of the International Society for New Institutional Economics. St. Louis, September 17, 1997. *Quarterly Bulletin of the club of economists*, vol. 4. Minsk: Propylene, 28 p. (in Russian).

Coase R. (1993). Firm. Market. The right. M.: Delo, 108 p. (in Russian).

Nelson R. and Winter S. (2000). An evolutionary theory of economic changes. M. Finstatinform, 474 p. (in Russian).

North D. (2010). Understanding the process of economic change. M.: Publ. House of HSE, 256 p. (in Russian).

Perez K. (2011). Technological revolutions and financial capital. M: Business, 232 p. (in Russian).

Strumilin S. G. (1982). The problems of labor economics. M.: Nauka, 470 p. (in Russian).

Sukharev O. S. (2009). The theory of economic efficiency. M.: Finance and Statistics, 368 p. (in Russian).

Sukharev O. S. (2011). The economy of the future: the theory of institutional changes (a new evolutionary approach). M.: Finance and Statistics, 432 p. (in Russian).

Sukharev O. S. (2007). Institutional theory and economic policy. In 2 vol. M.: Economics. (in Russian).

Sukharev O. S. (2012). Evolutionary economics. Institutions-structure,

crises-growth, technology-effectiveness. M.: Finance and Statistics, 800 p. (in Russian).

Harrod R. (2008). The theory of economic dynamics. M.: CEMI RAS, 210 p. (in Russian).

Hodgson J. (2003). Economic theory and institutions. M.: Delo, 464 p. (in Russian).

Hodgson J. (2006). Evolutionary and Institutional Economics as a new "mainstream"? *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 6, no. 2, pp. 8-21. (in Russian).

Furubotn E. and *Richter R.* (2005). Institutions and economic theory. Achievements of the new institutional economics. St. Petersburg: Publ. House of St. Petersburg State University, 702 p. (in Russian).

Schumpeter J. (2007). The theory of economic development. Capitalism, Socialism and Democracy. M.: Eksmo, 864 p. (in Russian).

Aghion F. and *Howitt P.* (1992). A Model of Growth through Creative Destruction. *Econometrica*, March, pp. 322-352.

Baumol W. (2004). Red-Queen Games: arm races, rule of law and market economies. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12 (2).

Cantner U. and *Hanusch H.* (2002). Evolutionary Economics, Its Basic Concepts and Methods. A tribute to Mark Perlman, Editor of the Journal of Evolutionary Economics 1991-96, in: Lim H., U. K. Park and G. C. Harcourt (eds), *Editing Economics. Essays in honour of Mark Perlman*, Routledge, pp. 182-207.

Denison E. F. (1974). Accounting for United States economic growth, 1929-1969. Washington D. C., 376 p.

Denison E. F. (1979). Accounting for Slower Economic Growth: The United States in the 1970's- Washington D. C., 232 p.

Hanusch H. and *Pyka A.* (2007). Principles of Neo-Schumpeterian Economics, in: *Cambridge Journal of Economics*, 31, pp. 275-289.

Hicks J. R. (1932). The Theory of Wages. London: Macmillan and Co, 247 p.

Keynes J. M. (1973). A Monetary Theory of Production, reprinted in D.E. Moggridge ed., *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. 13, 408-411, London: Macmillan.

Keynes J. M. (1936). The General Theory of Employment, Interest, and Money, New York: Harcourt Brace.

Krugman P. (2009). How Did Economists Get It So Wrong? *The New York Times*, September 2, pp. 3-8.

Kuznets S. (1989). Economic development, the family and income distribution. Selected Essays. Cambridge University Press, 463 p.

Lucas R. Expectations and the Neutrality of Money. *Journal of Economic Theory*, vol. 4 (2), pp. 103-124.

Lucas R. (1981). *Studies in Business-Cycle Theory*. MIT Press.

Nelson R. (2008). Economic Development from the Perspective of Evolutionary Economic Theory *Oxford Development Studies*, 36 (1), pp. 9-21.

Ruff L. E. (1969). Research and Technological Progress in a Cournot Economy. *Journal of Economic Theory*, no. 1, pp. 397- 415.

Schultz T. W. (1971). Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research, New York: Free Press, 272 p.

Schumpeter J. (1964). *Business Cycles: A Theoretical, Historical and*

Statistical Analysis. New York and London: McGraw-Hill Book Company Inc.

Solow R. (1994). Perspectives of the theory of growth. *Journal of Economic Perspectives*, Winter, vol 8, no. 1, pp. 45-54.

Solow R. M. (2007). The last 50 years in growth theory and the next 10. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 23 (1), pp. 3-14.

Solow R. M. (1974). The Economics of Resources or the Resources of Economics. *The American Economic Review (American Economic Association)*, vol. 64 (2), pp. 1-14.

Solow R. M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics (The MIT Press)*, vol. 39 (3), pp. 312-320.

Sukharev O. S. (2011a). Institutional Change, Efficiency and Structure of Economy, Saarbrücken: Lambert Academic Publishing, pp. 124.

Sukharev O. S. (2011b). Elementary model of Institutional Change and Economic Welfare. *Montenegrin Journal of Economics*, vol 7, no. 2, pp. 55-64.

Sukharev O. S. (2012). The Neoinstitutional Contracts Theory: New Perspectives. *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 1, pp. 85-111.

Sukharev O. S. Institutional Theory of Economic Growth: Problem of Macrodisfunction and Monetary Range. (http://www.boeckler.de/pdf/v_2005_10_28_sukharev.pdf).

Veblen T. B. (1901). Industrial and Pecuniary Employments. Publications of the American Economic Association, 3 Series, 2 (1: 190-235).

Witt U. (2001). Learning to consume – A theory of wants and growth of demand. *Journal of Evolutionary Economics*, no. 11.

Young A. (1993). Invention and Bounded Learning by Doing. *Journal of Political Economy*, June, pp. 443-472.

КАК ПЛОХИЕ ИНСТИТУТЫ И ПОЛИТИКА РАЗРУШАЮТ ЭКОНОМИКУ. ПРИМЕР ВЕЙМАРСКОЙ ГЕРМАНИИ

ПОПОВ ГРИГОРИЙ ГЕРМАНОВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики,
Московская академия экономики и права,
e-mail: grigoriipopov1977@yandex.ru*

Статья посвящена проблемам экономического развития Веймарской Германии. Автор считает, что экономика Германии в тот период страдала от слишком сильных налоговой нагрузки и расходов государства. Муниципальные расходы на строительство, как предполагает автор, привели к перенапряжению кредитного рынка Германии в начале 1930-х гг., что стало, как он считает, одной из основных причин депрессии в Германии. В своем исследовании автор опирается на ранее не опубликованные архивные данные.

Ключевые слова: кризис Веймарской республики, Великая депрессия, институциональная экономика, экономическая политика государства.

HOW BAD INSTITUTIONS AND POLICIES ARE DESTROYING THE ECONOMY? AN EXAMPLE OF WEIMAR GERMANY

POPOV GREGORY, G.,

*candidate of economic sciences (PhD),
associate professor of the department "World economy",
Moscow academy of economy and law,
e-mail: grigoriipopov1977@yandex.ru*

The paper is devoted to problems of economic development of the Weimar Germany. The author thinks, that the German economy in the period suffered from excessive tax burden and expense of the state. Municipal costs for construction, as the author suggests, led to the strain of the credit market in Germany in the early 1930s., that was, as he believes, one of the major causes of depression in Germany. In his study, the author relies on earlier not published archival data.

Keywords: the crisis of Weimar Republic; Great depression; institutional economics; economic policy of state.

JEL: N21, N22, N23, N40, N42, N44, N61, N63, O11, O38, O40, P11.

Опыт прошлого для понимания настоящего

Настоящая статья посвящена недостаточно исследованной в России теме трансформации экономик стран ЦВЕ после Первой мировой войны. Почему нам должен быть интересен, с точки зрения экономической истории, именно этот период? Познавая чужие кризисы, мы можем приблизиться к ответам на вопросы о современных кризисах российской экономики. Например, насколько степень спада в экономике России 1990 гг. могла реально повлиять на снижение темпов модернизации страны? Обращение к

опыту развития стран ЦВЕ в первой трети прошлого века позволяет нам увидеть, что спад в макроэкономической системе еще не означает отказ от модернизации на уровне отрасли и компании.

Распад Австро-Венгрии и территориальные потери Германии после Первой мировой войны не стали факторами замедления модернизации обеих стран. Напротив, даже в условиях гиперинфляции в Германии шло относительно быстрое восстановление тяжелой промышленности. Инфляция не стала тормозом послевоенного восстановления практически во всей Европе, хотя, вероятнее всего, замедлила его темпы. Все сильно контрастирует с Россией после распада СССР. До сих пор, как хрестоматийную истину, нам внушают, что кризис в российской экономике носил структурный характер, так как были разрушены старые хозяйственные связи между республиками, сократился военный заказ и т. д. и т. п. Надо сказать, что с аналогичными проблемами сталкивались и экономики стран ЦВЕ после окончания мировых войн. Однако таких последствий, как на территории бывшего СССР, не пережила после Первой мировой войны ни одна из экономик стран региона. Распад после Второй мировой войны колониальных империй также не привел к глубоким экономическим кризисам в Британии и Франции.

Акцент в исследовании делается на реакциях экономических субъектов (включая в первую очередь государство) в Германии на кризисные явления в макроэкономической системе.

Мы выдвигаем свою гипотезу кризиса экономики Веймарской республики. По нашему мнению, Веймарская республика пережила коллапс в силу внутренних институциональных особенностей своей экономики, а также слишком высоких расходов государства, что, собственно, и стало следствием изменения институтов в национальном хозяйстве. Наше мнение расходится с распространенной в науке точкой зрения, что падение Веймарского режима было отчасти спровоцировано низкими расходами государства (*Dimsdale, Horsewood and van Riel, 2006. P. 778-808*). Особенно важной причиной кризиса Веймарской республики считалась политика денежной рестрикции по плану Юнга, которой следовало правительство Веймара в период Великой депрессии (*Borchardt, 1991a; 1991b*). Напротив, мы считаем, что сконструированный социал-демократами в 1919-1920 гг. новый бюджетный порядок, заключавший в себе идею повышения расходов и фискальной нагрузки на экономику, нанес вред Германии в период ее восстановления, который фактически так и не завершился к 1929 г., когда началась Великая депрессия.

Мы также считаем, что Версальские репарации не стали причиной кризиса экономики Германии. Мы не согласны с мнением, что прекращение притока инвестиций и кредитов из США усилили кризис в Германии 1930-х гг. настолько, что в стране рухнула демократия (*Schmidt, 1934; Sommariva and Giuseppe, 1987*). Как мы покажем ниже, американские финансы хоть и играли заметную роль в хозяйстве Веймарской республики, но не такую, чтобы их отток вызвал коллапс начала 1930-х гг.

Опыт Веймарской республики нам интересен также и с другой точки зрения. До сих пор в науке ведутся дебаты о роли государства в экономике. Мнения на данный предмет сильно расходятся, от позиции ультра-либералов до посткейнсианцев и неомарксистов. Последние, особенно в бывших республиках СССР, предлагают полностью или частично

восстановить плановую экономику. В науке общепринято разделять развитие экономических мысли и политики на периоды до и после Дж. М. Кейнса, как будто знаменитая работа Кейнса, выпущенная по «горячим следам» Великой депрессии, является некоей вехой в осмыслении государственной экономической политики. Соответственно, то, что было до Кейнса, обозначается как эпоха либерализма в экономике, когда государства было мало в экономике. Мюррей Ротбарт в свое время развеял эти представления, показав, что государство в США играло в период между окончанием Первой мировой войны и Великой депрессией достаточно серьезную роль в экономике. Именно политика федеральной власти, по мнению М. Ротбарта, стала ключевым фактором «разгона» рецессии конца 1929 г. до масштабов бедствия экономики США и других капиталистических стран (Ротбарт, 2005).

Изучение материалов по экономике Веймарской республики убедили автора настоящих строк в том, что концепция причин Великой депрессии, выдвинутая М. Ротбартом, в целом подходит и к Германии. Высокие расходы государства в сочетании с сильной налоговой нагрузкой спровоцировали, по нашему мнению, коллапс экономики Германии в начале 1930-х гг. Главная проблема Германии того периода, как предполагаем, заключалась в архитектуре фискального порядка, что стало результатом политических процессов в стране еще конца Первой мировой войны.

Структурный кризис в межвоенной Германии

К структурным проблемам, возникающим обычно после войны, относится потребность в конверсии. Грубо говоря, вопрос стоит так: сколько мощностей *надо* конвертировать на мирные нужды и сколько из работавших на войну мощностей действительно *возможно* конвертировать в силу технических и конъюнктурных факторов? Разумеется, это — проблема микроуровня, но влияющая непосредственно на состояние макроэкономической системы.

Второй структурный вопрос послевоенного восстановления: сколько и чего было потеряно во время войны вследствие как непосредственно боевых действий, так и «замораживаний» мирных производств, включая, например, жилищное строительство? Это — вопрос как микроэкономического, так и макроэкономического уровней. Для последнего уровня в первую очередь нам важно знать, что стало с занятостью населения и с национальным доходом. В этом контексте нам также очень важно знать, сколько было потеряно национального богатства. Также имеет большое значение проблема накоплений, сделанных за счет доходов от военных заказов. По сути, накопления как денег, так и материальных средств, сделанные за счет государственного бюджета, являются в период послевоенного восстановления важным фактором роста экономики.

Рассмотрим сначала накопления от государственного заказа в период войны, в результате которых в отдельных воевавших странах вырос ВВП. Надо сказать, что роста ВВП в Германии во время Первой мировой войны не было, а после 1915 г. обозначился резкий спад в экономике.

Некоторыми исследователями в прошлом десятилетии было поставлено под вопрос сложившееся еще в межвоенный период научное положение, что Первая мировая война в Германии привела к резкому перераспределению доходов (Baten and Schulz, 2005. P. 35). Дело в том, что

условия военного производства в годы мировых войн, особенно в период Великой войны 1914-1918 гг., не требовали вовлечения столь больших производственных мощностей и трудовых ресурсов, как это произошло в период Холодной войны.

Исследователи 1920-х гг. находились под впечатлением череды революций, прокатившихся по Европе в 1917-1919 гг. В те времена революции объяснялись социальным неравенством, и это неравенство, как было предположено, оказалось спровоцировано войной, когда государственный заказ обогатил бизнес (*Baten and Shulz, 2005. P. 34*). Однако наибольшее обогащение бизнеса от войны произошло в Великобритании и США; тем не менее, революционные потрясения обошли их стороной. Резкое падение доходов населения Германии в конце Первой мировой войны тоже поставлено под сомнение рядом современных авторов (*Baten and Shulz, 2005. P. 34*).

Долгие годы исследования экономики Первой мировой войны были сильно идеологизированы и проводились в основном сочувствовавшими левым партиям учеными. Разумеется, в этих условиях факты подгонялись под теорию, а теория была озвучена еще в годы Великой войны В.И. Лениным, у которого сказано, что инициатором войны выступил крупный капитал, он же получил прибыли от войны. При этом никакого серьезного эмпирического анализа на этот счет не проводилось (и не могли проводиться – естественно, Ленин не имел доступа к бухгалтерским счетам фирм Крупн либо Веккерс). Выводы исследователей Первой мировой войны базировались на ограниченном круге данных. Например, известный в изучении данной проблемы историк Хардах подтвердил концепцию Ленина, проанализировав финансовые данные только трех немецких компаний, работавших на правительство в годы Первой мировой войны, при этом не позаботившись даже пересчитать прибыли с учетом инфляции (*Baten and Shulz, 2005. P. 35*).

В исследованиях поведения фирмы в военной экономике также долгое время не учитывался такой фактор, как риски капиталовложений в специализированные активы, которые окажутся не востребованными после войны и, возможно, уже во время нее. К этому также следует добавить риски повышенного износа и высокой частоты поломок оборудования. Например, во время войны управляющие компании Крупн настаивали перед налоговыми органами, что отчисления от прибыли на амортизацию должны составлять не 8%, как утверждали чиновники, а в условиях военного производства — 14% (*Baten and Shulz, 2005. P. 35*). Возможно, менеджеры Крупн и преувеличивали степень износа оборудования, однако есть данные, что за всю Первую мировую войну компания Крупн отчислила на амортизацию и связанные с военным производством технико-организационные издержки 65,3 млн. марок, что составило около 50% от прибыли компании за весь военный период (*Hardach, 1973*). Хардах счел эти расходы незначительными, сделав вывод, что немецкий крупный капитал все-таки нажился на Великой войне. Однако 50% амортизационных и схожих с ними расходов от прибыли — это намного больше, чем даже оценка управляющих компании Крупн в 14%. Можно представить, какие расходы на амортизацию несли менее сильные фирмы.

Поскольку рост цен в 1917-1920 гг. составил более 1000% от довоенного уровня, то нетрудно представить, что произошло с прибылью на капитал, - она была просто «съедена» инфляцией. Как подсчитали Батен и

Шульц на основе анализа документов налоговых служб Рейнланда, прибыль, большую, чем в 1913 г., в годы Первой мировой войны получали только предприятия химической промышленности, металлообработки и машиностроения. Если брать 1913 г. за 100%, то в 1917 г. в химической отрасли прибыль достигла 144%, в металлообработке и машиностроении — 121% (*Baten and Shulz, 2005. P. 43*). Правда, эти результаты были достигнуты после спада 1914-1915 гг., когда в химической промышленности показатель прибыли составил в 1914 г. 77% от довоенного уровня (*Baten and Shulz, 2005. P. 43*).

Рост прибылей в отдельных отраслях промышленности был вызван планом Гинденбурга, который был направлен на перераспределение ресурсов из сектора услуг, легкой промышленности и сельского хозяйства в тяжелую индустрию. Однако мобилизация экономики по Гинденбургу привела к спаду во всей остальной экономике, кроме химии, металлообработки и машиностроения. Прибыль в угледобыче упала до 39% от довоенного уровня, в банковском и страховом деле — до 30% от предвоенного уровня (*Baten and Shulz, 2005. P. 43*). Общая норма прибыли, работавших на военный заказ компаний, упала, по подсчетам Батона и Шульца, до 82% в 1917 г. от довоенного уровня (*Baten and Shulz, 2005. P. 43*). Связано это было с мобилизацией персонала. При этом работавшие на военный заказ фирмы нередко испытывали затруднения с получением финансовых ресурсов, так как фондовый рынок был расстроен.

Работа на военный заказ, как мы сказали выше, была связана с рисками переинвестирования в сомнительные активы, например, в уникальное оборудование. Избыток производственных мощностей сам по себе был в состоянии подорвать финансовое положение компании после войны, если та работала в основном на военный заказ либо была косвенно сильно связана с военным производством.

Тем не менее, никакого нарушения в пропорциях в распределении доходов между богатыми и бедными в Германии не произошло. Как показали в своем исследовании Батен и Шульц, доля зарплаты в прибыли сохранялась всю войну на том же уровне, что и в 1913 г. (*Baten and Shulz, 2005. P. 44*).

Все сказанное выше означает, что с учетом инфляции, повышенных амортизационных отчислений и послевоенных убытков от переинвестирования в отдельные активы эффект от военного заказа для германской экономики был либо нейтральным, либо даже отрицательным. Надо также принимать во внимание послевоенный конъюнктурный спад, который отразился непосредственно на всех компаниях, работали они на военный заказ или нет.

Понесшая меньшие в годы Первой мировой войны потери Австрия продемонстрировала в 1919-1924 гг. те же тенденции спада, что и Германия. Общевропейский спад после войны вызвал снижение прибыли у почти всех австрийских компаний. Если предположить, что, не будь репарационных потерь, германские промышленные компании имели бы то же самое падение прибыли, что и австрийские компании, то надо сказать, эффект от войны для бизнеса был скорее всего очень отрицательным.

Прибыльность некоторых австрийских промышленных компаний после Первой мировой войны, по сравнению с 1913 г., показана ниже (см.

табл. 1).

Таблица 1

Динамика чистой прибыли по некоторым австрийским компаниям

Фирма	Отрасль или отраслевой комплекс	Низший уровень чистой прибыли в начале 1920-х гг.	% чистой прибыли в 1913 г.
Alpine	Металлургия	1,3%	52,8%
Veitscher	Добыча полезных ископаемых	21%	Нет данных
Semperit	Резиновая промышленность	20%	18%

Alpine была исключением из правила, поскольку остальные металлургические компании все-таки удержали прибыли на довоенном уровне после, правда, их падения в первые 2-3 года после окончания войны (Wessels, 2007. P. 36-39). Однако посткризисное повышение прибылей компаний в Австрии достигалось за счет также сокращения активов и количества рабочих мест. Данные по этому поводу у нас тоже неполные и достаточно разбросанные по временной шкале от 1919 до 1923 гг. Тем не менее, даже по имеющейся у нас информации о процессе оптимизации промышленного производства, можно сказать, что австрийская промышленность претерпела в поствоенный кризис существенный спад в объемах выпуска и масштабах занятости (см. табл. 2).

Таблица 2

Динамика некоторых показателей по ряду австрийских фирм

Фирма	Отрасль или отраслевой комплекс	Сокращение персонала, % от довоенного уровня	Совокупный объем выпуска, % от уровня 1913 г.
Alpine	Металлургия	26,5	80
Veitscher	Добыча полезных ископаемых	Нет данных	67
Böhler	Металлургия	0	Нет данных
АЕG	Электрическая промышленность	Нет данных	50
Siemens	Электрическая промышленность	70	Нет данных
Hoffher-Schranz	Тракторостроение	40	65

Дефицит данных не позволяет нам судить однозначно о последствиях послевоенной трансформации промышленности в Австрии. Однако по данным о АЕG видно, что фирмы, работавшие на военный заказ, понесли после войны большие потери. Это было связано не только с конфискацией заграничной собственности, но также и с другими причинами. В частности,

австрийские предприятия AEG не подверглись репрессивным мерам после заключения Версальского договора.

Мы имеем отрывочные данные по выпуску локомотивов и прочей железнодорожной техники в Австрии после Первой мировой войны. Согласно этим данным, из 6-ти занятых в Австрии выпуском этой продукции фирм две обанкротились и закрылись в конце 1918 г. (*Wessels, 2007. P. 50*). Фирмы выпускали 600 локомотивов до войны ежегодно, однако для периода 1918-1923 гг. у нас нет данных о масштабах выпуска этой техники. Как пишет Вессель, производители железнодорожной техники выживали в основном за счет выпуска запчастей, двигателей и тендеров, однако больших потерь в производительности не наблюдалось вплоть до 1924 г., когда фирмы потеряли большую часть внешнего рынка из-за высоких внутренних издержек, которые превзошли мировые цены на локомотивы и прочую технику. Как считает Вессель, выживание производителей железнодорожной техники в Австрии после Первой мировой войны было обусловлено высокой инфляцией (*Wessels, 2007. P. 50*), которая позволила им, как и многим фирмам в Австрии и Германии, подзаработать на росте цен и диспропорциях в обмене, о чем ниже.

Так или иначе, но, очевидно, тесно связанные с военным заказом локомотивные компании Австрии от войны ничего серьезного в финансовом отношении не получили. Точно также в проигрыше оказался главный производитель боеприпасов в Австро-Венгерской империи – компания Enzefelder, которой пришлось после войны сократить около трети своего персонала, ее чистая прибыль оставалась и в 1923 г. на довоенном уровне (*Wessels, 2007. P. 43*). Трансформация фирмы из производителя военной продукции в предприятие, занятое выпуском оборудования для сети железных дорог, заняло почти четыре года (*Wessels, 2007. P. 43*).

Теперь посмотрим, из-за каких причин в немецкой экономике произошел спад в период Первой мировой войны и первых пяти лет после ее окончания. Поднимая этот вопрос, мы должны вспомнить о другом распространенном в науке положении, будто Веймарская Германия пострадала от репараций, что вызвало почти все ее беды в экономике. Тема репараций была выгодна как левым, так и правым, и не только в Германии.

Отступая осенью 1918 г., германские вооруженные силы уничтожили большие объемы собственности на территории Северо-Восточной Франции. Разумеется, французы уже тогда намеревались предъявить за это счет. Репарации и носили цель — компенсировать потери в первую очередь Франции. Но выплаты репараций начались после апреля 1920 г., когда в Германии уже вовсю развивался экономический кризис, хотя видимых оснований для него не существовало: приток демобилизовавшихся солдат в экономику должен был снять проблему дефицита рабочих рук, амортизация в промышленности продолжалась всю войну, финансовая система после прекращения военных расходов должна была прийти в норму.

Общий заявленный правительством Веймарской республики объем сделанных репарационных выплат составлял около 52 млрд. рейхсмарок, но на самом деле, как установили впоследствии историки, было выплачено в общей сложности 25 млрд. рейхсмарок, из них 12 млрд. – в форме денежной наличности, остальное — в основном товарами (*Меллер, 2010. С. 120-133*). 11 млрд. рейхсмарок было выплачено Германией в период с 1924 по 1931 гг. (*Меллер, 2010. С. 120-133*). Таким образом, больше половины репараций

было уплачено еще до принятия плана Дауэса.

Приведенные выше цифры по репарационным выплатам пока что нам ничего не говорят, если мы не проведем сопоставлений этих финансовых затрат Веймарской республики с другими показателями. ВВП Германии в 1914 г. составил приблизительно 16 млрд. долларов США в ценах 1913 г., или приблизительно 64 млрд. рейхсмарок. Таким образом, 2,8 млрд. рейхсмарок репараций составляли примерно 4,4% ВВП Германии 1914 г., или около 5% ВВП Германии 1918 г. Но надо учесть, что военные расходы Германии за только октябрь 1918 г. составили 4,8 млрд. рейхсмарок (*Меллер, 2010. С. 121*). Общий объем расходов, по современным оценкам, составил 150 млрд. рейхсмарок (*Baten and Shulz R, 2005. P. 33*). Однако такое напряжение экономики Германии, как расход почти четырех ее годовых ВВП на войну, привел к сокращению ВВП в 1918 г. на около 20% (*Baten and Shulz, 2005. P. 33*).

Разумеется, огромные военные расходы кайзеровской Германии не вызывали у большинства немцев возражений, но репарационные выплаты спровоцировали рост протестных настроений. При этом в Германии произошло резкое сокращение расходов на армию, увеличились налоги и социальные выплаты.

Причины кризиса экономики Веймарской республики, очевидно, нельзя сводить в основном к выплатам репараций. Как оценивали ситуацию в немецкой экономике исследователи из Института конъюнктуры в Берлине в начале 1930 гг., Германия переживала в эпоху Веймара то, что принято называть застоем. Интересно и то, что замедление развития, инфляцию и последствия неуклюжей антиинфляционной политики переживала даже в бурные, или как их еще называют «золотые», 1920-е гг. и остальная Европа, но об этом ниже.

Итак, в чем же заключался «застой по-немецки» в условиях свободного рынка, одного из самых высоких уровней технологического развития и финансовых вливаний в основном из США? Мы будем опираться на данные Института конъюнктуры, полученные немецкими экономистами еще на закате Веймарской республики.

Согласно выводам, основанным на собранной статистике движения средств населения через сберегательные кассы, аналитики Института конъюнктуры пришли к выводу, что покупательная способность населения Германии в середине 1928 г. составляла 40% от уровня 1913 г., а объем сбережений был тот же, что и в начале 1895 г.¹ Речь идет о периоде пика развития экономики Веймарской республики, «зенит золотых двадцатых».

По оценке Института конъюнктуры, за период с 1924 по 1928 гг. (пять лет в общей сложности) в германскую экономику было сделано инвестиций на сумму 20,5 млрд. марок². Однако аналитики Института уверяли, что предыдущие исследования других организаций преувеличивали объем инвестиционных вложений. Из этого объема всех инвестиций в стране 11,5 млрд. рейхсмарок пришлось на государственные инвестиции, и только 9 млрд. - на частные, или по 1,8 млрд. рейхсмарок в год, что, по мнению специалистов Института конъюнктуры, явилось просто ужасающим³,

¹ См.: Отчет Института конъюнктуры о состоянии экономики Германии. РГВА, Ф. 1458, оп. 3, д. 2142.

² Там же.

³ Там же.

учитывая, что перед Первой мировой войной капитальные накопления (*Kapitalbildung*) составили 8-10 млрд. золотых марок⁴. Правда, из записей специалистов из Института не следует, что эти 8-10 миллиардов были накоплены за один год и имеются ли ввиду инвестиции либо просто накопления, потенциально способные стать инвестициями.

Немного отвлечемся на чисто финансовый вопрос. Оценка стоимости золотой марки представляла и представляет известные сложности, поскольку данный тип денег кайзеровской Германии имел достаточно ограниченные масштабы хождения в период Первой мировой войны. В октябре 1920 г. примерная стоимость 1 зол. марки составила 14,5 бумажных рейхсмарок (*Мануйлов, 2009. С. 478*). Но в начале 1917 г. одна золотая марка оценивалась примерно в 1,3 бумажные рейхсмарки (*Мануйлов, 2009. С. 477*). Определить сейчас покупательную способность бумажной рейхсмарки в то время едва ли представляет возможность, как и истинную внутреннюю стоимость золотой немецкой марки конца Великой войны. Из-за этого после Первой мировой войны финансисты высчитывали курс бумажной рейхсмарки к золотой через доллар США, что, понятно, не вело к выявлению истинной стоимости обеих марок. Если исходить из логики профессора А. А. Мануйлова — современника тех событий, то, получается, перед войной золотая марка обменивалась на бумажную по курсу почти один к одному.

Мы можем предположить, что все инвестиции в Германии 1913 г. составили примерно 8-9 млрд. марок. Мы так предполагаем, потому что в 1924 г., первый год финансовой стабилизации в Германии, в экономику было вложено почти 7,5 млрд. рейхсмарок⁵. В 1913 году не могло быть вложено меньше, но и не более 10 млрд. марок, хотя едва ли все денежные накопления пошли на инвестиции. Правда, вероятнее всего, половина или немного более из всех сделанных в 1924 г. инвестиций пришлась на бюджет государства. Но даже с учетом этого в Германии едва ли могло быть вложено в экономику в 1913 г. менее 8 млрд. золотых рейхсмарок, так как потребность в инвестициях не могла быть меньше, чем в 1924 г.

Грубо говоря, если даже принять условно курс золотой марки 1913 г. к рейхсмарке 1928 г. как один к одному, то объемы инвестиций в Веймарской республике упали почти в четыре-пять раз, по сравнению с 1913 г. в кайзеровской Германии. Грубо говоря, экономика Германии сидела на голодном пайке, несмотря на немалые кредиты от США.

После 1923 г. долги Германии по репарациям были реструктурированы, согласно плану Дауэса. По пятилетнему графику, Германия должна была выплатить 7.435 млн. рейхсмарок в период с 01 сентября 1924 г. по 31 августа 1929 г. На первый год выплат пришлось 894 млн. рейхсмарок, из них 800 млн. марок покрывалось специальными зарубежными кредитами. Во второй год немцы были обязаны выплатить 1175 млн. марок, часть этой суммы (410 млн. марок) финансировалась за счет специального налога с домохозяйств⁶.

Как видно из приведенных выше цифр, никакого особо тяжелого бремени репарации для Веймарской республики не представляли. Если бы

⁴ См.: Отчет Института конъюнктуры о состоянии экономики Германии. РГВА, Ф. 1458, оп. 3, д. 2142.

⁵ Там же.

⁶ Там же.

даже эти деньги оставались бы в Германии, это еще не значит, что они превращались бы в инвестиции. Например, в 1926 г. в Германии были сделаны сбережения на сумму в 10.123 млн. рейхсмарок, когда общий объем инвестиций составил всего лишь 2.652 млн. рейхсмарок⁷. Значительная часть инвестиций шла, напомним, из государственного бюджета. Получается, что население не пожелало отдать более 10% сбережений на инвестиции, предпочтя срочные текущие вклады, которые никогда не являлись основным источником финансирования инвестиций.

Почему сбережения в Веймарской Германии не превращались в инвестиции? Вопрос сложный, требующий отдельного социально-экономического анализа. Очевидно, проблемы и факторы, препятствовавшие росту инвестиций находились с обеих сторон – со стороны населения как первоначального инвестора, а также со стороны компаний, которые являются акцептами инвестиций.

В 1924 г. эмиссия ценных бумаг, включая государственные, составила в Германии около 1,8 млрд. рейхсмарок⁸. Но из этого числа на акции пришлось только около 180 млн. марок. На начало 1924 г. в Германии практически не было сбережений⁹. Свое дело сделала гиперинфляция, которую удалось обуздать только к этому времени.

В 1926 г. эмиссия ценных бумаг в Германии достигла рекордной за всю эпоху Веймара отметки — почти 4,8 млрд. рейхсмарок¹⁰, когда, вспомним, в экономику было сделано инвестиций на почти 2,65 млрд. рейхсмарок. Получается, большая часть фондового рынка Германии являлась в 1926 г. спекулятивным сегментом. При этом объемы акционерного капитала продолжали расти вплоть до 1928 г., когда было выпущено акций на сумму около 1,33 млрд. рейхсмарок. В 1927 г. этот показатель составил около 1,4 млрд. рейхсмарок¹¹.

Значительный рост фондового рынка в Веймарской Германии был спровоцирован эмиссией государственных ценных бумаг (см. табл. 3). Это указывает на искусственную капитализацию германской экономики, поддержанную зарубежными (преимущественно американскими) кредитами (см. табл. 4).

Резкое уменьшение денег на сберегательных счетах началось в Германии во втором полугодии 1928 г. До Великой депрессии в США еще был почти год, однако население предпочитало долго не хранить деньги в сберкассах. Судя по динамике общего объема оказавшихся на депозитах денег, доходы немцев продолжали расти и после обвала на Уолл-Стрит, достигнув в январе 1931 г. рекордной за весь рассматриваемый период отметки — 10,5 млрд. рейхсмарок. После этого началось «бегство денег из банков», когда объем сбережений сократился в 10 с лишним раз¹².

Просматривается достаточно хорошо и другая особенность немецкой финансовой системы рассматриваемой эпохи — иностранные кредиты недостаточно обеспечивали инвестиции. Ввоз капитала в страну в формах иностранных кредитов либо полученных резидентами за рубежом доходов

⁷ См.: Отчет Института конъюнктуры о состоянии экономики Германии. РГВА, Ф. 1458, оп. 3, д. 2142.

⁸ Там же.

⁹ Там же.

¹⁰ Там же.

¹¹ Там же.

¹² Там же.

на 80-90% финансировал создание товарных запасов. Капиталовложения в производство обеспечивалось в «золотые двадцатые» преимущественно за счет внутренних сбережений и государственных расходов¹³. Значительная часть средств пошла на поддержку ипотеки, то есть в достаточно рискованную в условиях восстанавливающейся экономики сферу.

Таблица 3

**Структура эмиссии ценных бумаг Германии в 1924-1930 гг.,
млн. рейхсмарок**

Год	Ценные бумаги, кроме акций, всего	Гос. учреждений	Гос. предприятий	Муниципалитетов	Ипотечные облигации	Предприятия частных резидентов, кроме акций	Акции	Иностранные ценные бумаги	Всего
1924	440	21	6	10	367	36	148	0	588
1925	1080	15	113	38	840	74	656	0	1736
1926	3579	654	509	465	1628	323	988	0	4567
1927	2841	698	16	349	1597	181	1438	58	4337
1928	2905	456	207	489	1459	294	1339	14	4258
1929	1553	388	0	258	899	8	979	19	2551
1930	2667	80	190	548	1814	35	555	0	3222

Таблица 4

**Структура иностранного кредита в Германии, 1924 - 1930 гг.,
млн. рейхсмарок**

Год	Всего	Гос. учреждениям	Гос. предприятиям	Религиозным организациям	Для облигаций муниципальных властей	Для подержки ипотеки	Банкам	Предприятиям частных резидентов
1924	42	0	0	0	0	0	0	42
1925	1265	379	260	16	15	105	0	490
1926	1555	344	307	64	128	67	0	645
1927	1412	269	63	14	0	515	189	362
1928	1465	166	428	32	107	367	0	365
1929	349	31	122	21	0	5	2	168
1930	1177	230	660	16	0	39	0	232

Другой особенностью германского пути развития в «золотые двадцатые» стал рост расходов на социальное страхование и налогов. Если в

¹³ См.: Отчет Института конъюнктуры о состоянии экономики Германии. РГВА, Ф. 1458, оп. 3, д. 2142.

1924 г. на социальное страхование в экономике было затрачено 152 млн. рейхсмарок, то в 1928 г. - 575 млн. рейхсмарок, налог с аренды жилья вырос с 270 млн. рейхсмарок в 1924 г. до 840 млн. рейхсмарок — в 1928 г. За пять лет в экономике Веймарской республики на этот налог и социальное страхование было перечислено 4742 млн. рейхсмарок¹⁴ — это большая нагрузка на только встававшую на ноги финансовую систему. Общие поступления с налогов на недвижимость и транспорт составили в 1929/30 отчетном году 6271 млн. рейхсмарок¹⁵. Однако даже в условиях кризиса 1931 г. эти налоги сильно не снижались, дав казне в отчетном 1930/31 гг. 5961 млн. рейхсмарок¹⁶.

По оценкам специалистов из Института конъюнктуры, общая налоговая нагрузка в Германии в 1929 г. составила 14,4 млрд. рейхсмарок¹⁷, что означало изъятие государством 20,4% национального дохода¹⁸. В благополучном 1913 г. налоговая нагрузка на экономику составила 9% от национального дохода¹⁹, и это при том, что правительство кайзера финансировало дорогостоящие военные программы!

Пока что картина для нас неясна, поскольку мы не знаем реальные потребности экономики Веймарской Германии в инвестициях. Выплаты репараций, конечно, повысили спрос в Германии на инвестиционные товары вместе с дефицитом последних, но не настолько, как это сделал несколькими годами ранее план Гинденбурга.

Рост спроса на ипотечное кредитование был вызван в первую очередь тем, что жилье в Германии с началом Первой мировой войны строилось редко. При этом потребность в жилье росла. Ипотека и ограниченность возможностей экономики удовлетворить потребность населения в жилье нанесли удар как по финансам Веймарской республики, так и впоследствии по экономике нацистской Германии незадолго до Второй мировой войны.

Другой важной проблемой немецких финансов времен Веймара были внешние заимствования. Как мы сказали выше, они шли в значительной степени на финансирование государственных нужд (около 45% от всех полученных кредитов), а также на решение краткосрочных задач, например, увеличение товарных запасов. Главным кредитором Германии были США, откуда экономика Веймарской республики получила 4.390,5 млн. рейхсмарок в период с 1924 г. по 1930 г. включительно²⁰. Общий объем иностранных кредитов за указанный период составил 7.264,7 млн. рейхсмарок. При этом кредиты в среднем выдавались под 7%²¹ — это был достаточно высокий, по меркам того времени, для международных кредитов процент. Однако по отдельным кредитам (в основном для частных предприятий) процент доходил даже до 14,99%²². Немцам ничего не оставалось, как брать кредиты под высокие проценты в других странах, поскольку финансовая система страны была основательно подорвана в период гиперинфляции.

¹⁴ См.: Отчет Института конъюнктуры о состоянии экономики Германии. РГВА, Ф. 1458, оп. 3, д. 2142.

¹⁵ Там же.

¹⁶ Там же.

¹⁷ Там же.

¹⁸ Там же.

¹⁹ Там же.

²⁰ Там же.

²¹ Там же.

²² Там же.

Надо сказать, что финансовое положение Германии на конец 1930 г. не было столь безнадежным. Оно было намного лучше, чем в 1924 г. Однако от кризиса начала 1920-х гг. достались диспропорции в экономике, что отразилось на финансовой системе страны. Во-первых, на экономику давили налоги и платежи по социальному страхованию. Во-вторых, на фондовом рынке преобладали не совсем надежные ценные бумаги государства и муниципальных властей, что, несомненно, наравне с ипотекой раздувало спекулятивный пузырь. В-третьих, население предпочитало не сберегать долго, а тратить, что стало следствием резкого сокращения потребления в 1919-1923 гг., отсюда возник дефицит «длинных денег» в экономике.

Социал-демократическая революция и финансы республики

Главная хроническая болезнь германской национальной хозяйства – положение, когда в экономике *слишком много государства*. Эта интернациональная проблема приобрела сильно немецкие оттенки после Первой мировой войны.

В 1918 г. власть в Германии буквально свалилась в руки социал-демократов. Германия до войны была достаточно демократизированной политической системой с низкими нормами налогообложения. Это обстоятельство, по мнению Эриха Людендофа, и стало наравне со слишком широкими полномочиями парламента причиной поражения Германской империи в Великой войне. Рейх, как тогда говорили, был пенсионером земель. Это означало на практике, что федеральное правительство могло удовлетворить потребности за счет собственных источников только на 20% (Стрелец, 2012).

Первая мировая война закончилась не миром, а перемирием 11 ноября 1918 г., мир будет заключен лишь в апреле 1920 г. в Версале. Это означало, что все воевавшие стороны держали армии частично мобилизованными даже через год после прекращения огня. Особенно большой нагрузкой данное обстоятельство явилось для Германии, которая продолжала выпускать военный заем в 1919 г.

В Германии после подписания перемирия накопился обширный государственный долг (по тогдашним оценкам, около 150 млрд. рейхсмарок, хотя, вероятнее всего, эта цифра несколько преувеличена – вероятно, в нее включили все военные издержки Германии). Его можно было, конечно, списать либо на время заморозить по примеру правительства большевиков, которое отказалось от военных обязательств в конце осени 1917 г. Но дело в том, что революция в Германии прошла не по «закону жанра». У власти остались те же люди, что занимали высокие государственные посты при кайзере, только теперь они называли себя диссидентами, которые якобы ранее всеми силами противодействовали зарвавшемуся Вильгельму II. Однако суд над последним германским (а фактически прусским) императором, как того требовали западные союзники, так и не состоялся.

Таким образом, перед правительством социал-демократов встали проблемы: демобилизация армии, репарационные выплаты, выплаты внутреннего долга, социальная помощь инвалидам и семьям погибших. Разумеется, для решения этих вопросов можно было опираться только на внутренние резервы. Наполняемость бюджета Германии была низкой. Но резервы все-таки имелись. Тогда же с подачи видного деятеля социал-

демократов Маттиаса Эрцбергера в общество была запущена идея, что богатые обогатились за счет войны, когда бедные обеднели. Руководствуясь этим (большевистским, по своей сути) лозунгом Эрцбергер провел свою налоговую реформу, которая в 1919-1920 гг. привела к резкому росту налогов, которые падали в первую очередь на богатых и верхушку среднего класса.

По оценкам современников, прямое налогообложение в результате действий Эрцбергера увеличилось в Германии в 13 раз (*Мануйлов, 2009. С. 480*). Им был введен 31 декабря 1919 г. закон «Об имперской жертве», который начинался следующими словами: «п. 1. Чрезвычайные нужды рейха требуют жертв через введение налога на имущество от 10 до 65%» (*Стрелец, 2012*). Ставки по некоторым из немалого составленного списка налогов Эрцбергера достигали 100% от прибыли. Главным потребителем налоговых сборов стала федеральная власть, а не земли, которые попали в финансовую зависимость от социал-демократического правительства.

Расходы распределились следующим образом. Исходя из потребности выплачивать военные долги своим гражданам, Эрцбергер определил ежегодные расходы республики в 25 млрд. рейхсмарок. Из них 17,5 миллиардов должны были уйти на расходы центрального правительства, 5,3 млрд. – на расходы земель, 2,2 млрд. – на репарации союзникам (*Möller, 1971*). Причем, по оценке Эрцбергера, доходы кайзеровской Германии составили 2,3 млрд. рейхсмарок. То есть, Германии предстояло в 10 раз по сравнению с довоенным периодом увеличить свои доходы, чтобы покрыть расходы.

С оценкой государственных доходов Германии в 1913 г. Эрцбергер, вероятнее всего, ошибался. По оценкам Института конъюнктуры, они составили в 1913 г. 4 млрд. рейхсмарок²³. Тем не менее, Эрцбергер собирался дать большую нагрузку на экономику. Главной причиной тому был фактор, что 90% военных долгов было у граждан с низкими и средними доходами. Списание или замораживание долгов в такой ситуации означало бы удар по интересам большинства граждан республики.

В результате налоговой реформы сложилась противоречивая ситуация. Отказ от преобладания косвенных налогов, как это было при кайзере, и переход к преобладанию прямых налогов был справедливой формой перераспределения доходов. Снижение косвенных налогов стимулировало потребление, но, значит, и толкало вверх инфляцию. Однако из выводов профессора Киршхофа — одного из главных поклонников реформы Эрцбергера — следует, что при кайзере у богатых было больше стимулов инвестировать, так как они почти не платили прямые налоги (*Kirchhof, 2007. P. 79-118*) (налог на доходы физ. лиц не превышал в Пруссии при кайзере 4%). Отсюда следует, что после падения нормы прибыли в 1918 г. у бизнеса даже при сохранении старых норм налогообложения мотивы инвестировать в производство оказались слабее. Специальными потребительскими налогами были обложены особо дорогие товары (15% от стоимости), сахар, уголь, дрова и др. Для каждого товара был введен свой особый тариф (*Möller, 1971*).

Другой стороной нового бюджетного порядка в Германии после

²³ См.: Отчет Института конъюнктуры о состоянии экономики Германии. РГВА, Ф. 1458, оп. 3, д. 2142.

реформы Эрцбергера стал принцип уравниловки земель. Эрцбергер не скрывал, что одной из главных целей реформы является уничтожение налоговых «оазисов», когда, например, Баден до войны привлекал много инвестиций из-за мягкого налогового режима. По мнению Эрцбергера, это нарушало равноправие в конкуренции между землями. Однако установление одинаковых налоговых режимов в землях не означало, что они станут одинаково привлекательными в силу рентабельности действующих на их территории производств.

К тому же, Эрцбергер недооценил финансовые потребности земель. Одно только новое строительство в Германии оттягивало на себя огромные, по тем меркам, кредитные ресурсы, о чем ниже.

Эффективность реформы Эрцбергера в краткосрочном периоде вызывает сомнения, так как государственные доходы с начала 1919 г. падали, несмотря на послевоенное оживление экономики. Если в апреле 1919 г. доходы Веймарской республики составили порядка 300 млн. золотых рейсмарок, то в апреле 1920 г. – только около 80 миллионов золотых рейсмарок. Инфляция еще так сильно не проявила себя в экономике к апрелю 1920 г., как это будет в 1922-1923 гг. Повысившись почти до 500 млн. золотых марок в марте 1921 г., государственные доходы резко упали к декабрю этого года, а потом после некоторого подъема покатались вниз, достигнув рекордно низкой за все время существования Веймарской республики отметки в почти 20 млн. золотых рейхсмарок. При этом расходы государства в августе 1923 г. подскочили до почти 1,7 млрд. золотых марок. В сентябре 1923 г. общий объем государственного долга республики перевалил за отметку в 24 млрд. золотых марок, когда в апреле 1919 г. он составил только 1 млрд. золотых марок²⁴ (<http://www.nowandfutures.com>), не считая задолженности по военным займам.

Причин у снижения собираемости налогов были две, во всяком случае, основные. Это — занижение объемов прибыли, что было вполне возможно, так как прибыль исчислялась как доход за минусом стоимости основного капитала, а также бегство капитала. Жесткие меры пограничного контроля за вывозом из страны денег (вероятнее всего, вывозилось золото) не дали ожидавшегося результата (*Eschenburg and Matthias Erzberger, 1973*).

Если в 1913 г. бумажная рейхсмарка равнялась золотой, то, получается, в Германии при Веймарском режиме резко упала собираемость налогов при значительном росте задолженности. Репарации здесь играли, конечно, определенную роль, но они выплачивались частично товарами, к тому же, их общий объем до весны 1923 г. едва ли превысил 10 млрд. золотых рейхсмарок. Но сопоставление других цифр наводит на размышления. Перед налоговой реформой государственный долг Германии оценивался в 150 млрд. рейхсмарок, когда в 1921 г. - уже 130 млрд. рейхсмарок. Вполне возможно, что правительству удалось выплатить 20 млрд. рейхсмарок, но это — выплата почти половины годового национального дохода страны в период чуть больше года.

Трудно сказать, стала ли реформа Эрцбергера катализатором гиперинфляции в Германии. Надо сказать, что насчет причин инфляции в европейских странах среди исследователей нет до сих пор единого мнения. Ряд специалистов считают, что Германия пережила гиперинфляцию, потому что ее правительство после Первой мировой войны не захотело вернуться к

²⁴ См.: (<http://www.nowandfutures.com>).

привязке валюты к золоту. Правда, среди различных мнений на тему причин инфляции в Германии после 1918 г. практически не делается акцент на налоговой реформе. Специалисты из Лиги Наций, проведя анализ причин гиперинфляции в Германии, пришли к выводу, что одной из ее причин стал рост налогообложения, вызванный, по их мнению, необходимостью реконструкции экономики после войны²⁵.

Мы сомневаемся, что Эрцбергер в своей реформе руководствовался только целями реконструкции экономики, так как в этом просто не существовало необходимости, поскольку на военный заказ работал небольшой процент предприятий, которые и до войны были тесно связаны с государственными заказами. В Германии после перемирия не было необходимости осуществлять программы создания большого количества новых рабочих мест, так как все компании испытывали дефицит кадров. Цель Эрцбергера четко обозначена в приведенном нами выше отрывке из закона от 31 декабря 1919 г., где от богатых требовалась «имперская жертва». Под этим было замаскировано стремление сократить разрыв между бедными и богатыми в обществе, что станет одной из причин многих кризисов в XX веке, а также финансового кризиса 2008-2009 гг.

При социал-демократах расширилось социальное страхование. В 1930 г. расходы на социальное страхование составили в общей сложности 6.148 млн. рейхсмарок, когда в 1929 и 1928 гг. они составили 5.737 и 4.862 млн. соответственно²⁶. Проще говоря, система государственных финансов Веймарской республики была устроена так, что развитие финансового кризиса только подталкивало вверх социальные расходы. Происходило это отнюдь не только из-за роста расходов на выплаты пособий по безработице. Так, оплата больничных листов составила в 1929 г. 2.219 млн. рейхсмарок против 2.051 млн. в предыдущем году (Отчет Института конъюнктуры о состоянии экономики Германии. РГВА, Ф. 1458, оп. 3, д. 2142). Расходы на социальное страхование в 1929 г. выросли в Германии по сравнению с 1913 г. в 4 раза²⁷!

Но вернемся к налоговой реформе Эрцбергера. Многие современники ее не приняли как позитивный фактор в экономике. Однако для официальной историографии ФРГ эта налоговая реформа стала великим достижением (*Стрелец, 2012*). Старая модель бюджетного устройства Германии пошла на слом, а на ее месте появилось достаточно дорогостоящее государство.

Реакцией бизнеса на любое повышение налогов становится повышение цен, снижение зарплаты и, вероятнее всего, сокращение выпуска. Крупный капитал начинает уходить из страны в зоны с большим режимом благоприятствования. По современным оценкам, общая сумма зарубежных активов немецких резидентов составила к концу веймарского периода порядка 10 млрд. рейхсмарок (*Меллер, 2010. С. 121*). Но при этом в общей сложности было взято частных и государственных кредитов на сумму 20,5 млрд. рейхсмарок в период с 1924 по 1931 гг. (*Меллер, 2010. С. 121*). Мы считаем, что этот показатель был ниже минимуму в 2 раза, если учитывать,

²⁵ См.: League of Nations, Economic, Financial and Transit Department. The Course and Control of Inflation. A Review of Monetary Experience in Europe after World War I, reprinted edition, New York 1978.

²⁶ См.: Отчет Института конъюнктуры о состоянии экономики Германии. РГВА, Ф. 1458, оп. 3, д. 2142.

²⁷ Там же.

что Институт конъюнктуры определил сумму внешних заимствований с 1924 по 1930 гг. в 7,3 млрд. рейхсмарок²⁸. Это означает, что национальный капитал из Германии уходил в *очень* большом объеме.

Низкие объемы инвестирования, вызванные как бегством капитала, так и нежеланием населения много сберегать, а также государственной налоговой политикой привели Германию к ситуации низкой продуктивности при быстром росте спроса. Данный факт хорошо виден по ситуации со строительством.

Жилищным и коммунальным строительством (мосты, дороги, общественные здания и сооружения и т. п.) в Веймарской республике обязаны были заниматься муниципальные власти. Рост экономики вел к росту спроса на жилье и транспортные услуги, что толкало вверх муниципальные расходы. В результате послевоенной трансформации и усиления профсоюзов стоимость труда в Германии практически не сдерживалась в своем росте. Такой механизм просто отсутствовал (его не было и в кайзеровской Германии). О временном замораживании зарплаты думал в 1916 г. Гинденбург, но социал-демократы заблокировали эту меру в парламенте. В революционные дни осени 1918 г. с рыночной заработной платой было фактически покончено, так как установление ставки оплаты труда взял в свои руки специальный рабочий комитет *Zentralarbeitsgemeinschaft*. Впоследствии исследователи заметили, что данный фактор негативным образом сказался на развитии экономики Веймарской республики (*Schacht, 1931; Bochar, 1990; Bochar, 1991*), так как снизил продуктивность труда и мотивы бизнеса создавать новые рабочие места. Получалась ситуация, как утверждают сторонники этой концепции, что большую зарплату получали те, за кем стоял более сильный профсоюз.

Мы не отрицаем, что профсоюзы на каких-то этапах развития Веймарской республики могли сыграть негативную роль, искусственно завывсив зарплату. Однако профсоюзное движение было сильно и в других странах Европы. В Норвегии, например, к власти в начале 1920-х гг. тоже пришло рабочее правительство.

Новейшие исследования показали, что продуктивность труда в германской экономике в период Веймара была немного ниже, чем в Великобритании. В 1929 г. немецкая экономика произвела товаров на 23,6% больше, чем в 1913 г., задействовав при этом работников на 10,6% больше, чем в 1913 г., когда в Великобритании эти показатели были 24,2% и — 2,2% (*Broadberry and Burhop, 2007, С. 315-349*). Проще говоря, немецкая экономика к моменту начала Великой депрессии в Европе оказалась более трудоемкой, чем британская. Это говорит в пользу того, что британская экономика была более технологически развита.

Зарплата в Германии продолжала расти на протяжении всего 1931 г., хотя в стране уже развивался кризис (*Dimsdale, Horsewood and van Riel, 2006. P. 778-808*). Данное положение, на наш взгляд, могло быть вызвано как действием профсоюзов, так и долгосрочными трудовыми контрактами, хотя данный вопрос требует отдельного рассмотрения.

В развитии ситуации с рынком труда в Германии начала 1930-х гг. имеется и другой феномен — быстрое восстановление занятости на

²⁸ См.: Отчет Института конъюнктуры о состоянии экономики Германии. РГВА, Ф. 1458, оп. 3, д. 2142.

докризисном уровне буквально в течение 10 месяцев после прихода к власти Гитлера (*Dimsdale, Horsewood and van Riel, 2006. P. 778-808*). Едва ли национал-социалисты так быстро могли справиться с кризисом. Эффективность мер предыдущего правительства тоже вызывает сомнения у историков, именно выполнявшего план Юнга Генриха Брюнинга обвиняли в кризисе 1931-1932 гг.

Как мы сказали выше, одной из главных причин кризиса германской экономики стало строительство, что во многом стало следствием уже самой архитектуры национального хозяйства Веймарской республики. Рост заработных плат происходил, вероятнее всего, только в отдельных сегментах экономики, так как заработная плата в Германии вышла на довоенный уровень примерно к весне 1931 года после своего старта с отметки приблизительно 75% от уровня 1914 г. в середине 1924 г. (*Dimsdale, Horsewood and van Riel, 2006. P. 778-808*). Стоимость труда растет обычно в тех сегментах экономики, где рабочие руки более всего востребованы. В Веймарской республике после 1924 г. началось что-то напоминающее строительный бум.

В результате к 1929 г. реальная зарплата неквалифицированного строительного рабочего выросла на 73% по сравнению с 1914 годом²⁹. Поскольку доля труда в прибыли немецких предприятий обычно колебалась около 70%, то можно предположить, что зарплатоемкость строительства была примерно такой же.

В результате роста стоимости труда строительных рабочих повысились расходы муниципалитетов. Если 31 марта 1929 г. новая задолженность муниципальных органов составила почти 7,5 млрд. рейхсмарок, то 31 декабря 1930 г. – уже 8146 млн. рейхсмарок³⁰. Такой рост задолженности муниципалитетов не мог не оказать сильного давления на рынок кредита в Германии. Сумма в более 8 млрд. рейхсмарок составляла почти средний ежегодный объем сделанных в экономике накоплений и иностранных кредитов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Мануйлов А. А. (2009). Финансирование войны. Великая забытая война. М.: Яуза, Эксмо.

Меллер Х. (2010). Веймарская республика: Опыт одной незавершенной демократии. М.: Российская политическая энциклопедия (РССПЭН).

Отчет Института конъюнктуры о состоянии экономики Германии. РГВА, Ф. 1458, оп. 3, д. 2142.

Ротбард М. (2005). История денежного обращения и банковского дела в США. Челябинск: Социум.

Стрелец М. В. (2012). Вестник Московского государственного университета им. М. А. Шолохова. Серия: История и политология, № 2.

Baten J. and Shulz R. (2005). Making Profits in Wartime: Corporate Profits, Inequality, and GDP in Germany during the First World War. *The Economic History Review, New Series*, vol. 58, no. 1, Feb.

Borchardt K. (1990). A Decade of Debate about Brüning's Economic

²⁹ См.: Отчет Института конъюнктуры о состоянии экономики Германии. РГВА, Ф. 1458, оп. 3, д. 2142.

³⁰ Там же.

Policy / Economic Crisis and Political Collapse: The Weimar Republic 1924-1933, edited by Jiirgen von Kreudener, 99-155. Oxford: Berg.

Borchardt K. (1991a). Constraints and Room for Manoeuvre in the Great Depression of the Early Thirties: Towards a Revision of the Received Historical Picture / Perspectives on Modern German Economic History and Policy, edited by Knut Borchardt, 143-60. Cambridge: Cambridge University Press.

Borchardt K. (1991b). Economic Causes of the Collapse of the Weimar Republic / Perspectives on Modern German Economic History and Policy, edited by Knut Borchardt, 161-84. Cambridge: Cambridge University Press.

Borchardt K. and *Ritschl A.* (1992). Could Brüning Have Done It? A Keynesian Model of Interwar Germany, 1925-1938. *European Economic Review*, no. 36, pp. 695-701.

Broadberry S. and *Burhop C.* (2007). Productivity in British and German Manufacturing before World War II: Reconciling Direct Benchmark Estimates and Time Series Projections. *The Journal of Economic History*, vol. 67, no. 2007, pp. 315-349.

Dimsdale N. H., Horsewood N. and *van Riel A.* (2006). Unemployment in Interwar Germany: An Analysis of the Labor Market, 1927-1936. *The Journal of Economic History*, vol. 66, no. 3, Sep., pp. 778-808.

Eschenburg T. and *Matthias Erzberger* (1973). Der große Mann des Parlamentarismus und der Finanzreform, München.

Hardach G. (1973). Der Erste Weltkrieg, 1914-1918. Munich.

Kirchhof P. *Matthias Erzberger, seine Bedeutung als* (2007). Finanzreformer für unsere Gegenwart, in: Matthias Erzberger 1875-1921. Patriot und Visionär, Hrsg. Christoph Palmer und Thomas Schnabel, Stuttgart-Leipzig, pp. 79- 118.

League of Nations, Economic, Financial and Transit Department. The Course and Control of Inflation. A Review of Monetary Experience in Europe after World War I, reprinted edition, New York 1978.

Möller A. (1971). Reichsfinanzminister Matthias Erzberger und sein Reformwerk, Informationshefte des Bundesministeriums für Wirtschaft und Finanzen, Bonn.

Schacht H. (1931). The End of Reparations: The Economic Consequences of the World War. London: Jonathan Cape.

Schmidt C. T. (1934). German Business Cycles 1924-1933. New York: NBER.

Sommariva A. and *Giuseppe T.* (1987). German Macroeconomic History, 1880- 1979. London: Macmillan.

Wessels J-W. (2007). Economic Policy and Microeconomic Performance in Inter-War Europe. The Case of Austria, 1918 – 1938. Stuttgart: Franz Steiner Verlag, pp. 36-39.

REFERENCES

Manujlov A. A. (2009). Financing of war. Great forgotten war. M.: Jauza, Eksmo. (in Russian).

Meller H. (2010). Weimar Republic: Experience of one not finished democracy. M.: Russian Political Encyclopedia. (in Russian).

Report of Institute conjuncture about economic situation in Germany. RSMA, F. 1458, op. 3, File 2142. (in Russian).

Rothbard M. (2005). A history of money and banking in the United States.

Chelyabinsk: Society. (in Russian).

Strelets M. (2012). Bulletin of Moscow State University. M. A. Sholokhov. Series: History and Political Science, no. 2. (in Russian).

Baten J. and Shulz R. (2005). Making Profits in Wartime: Corporate Profits, Inequality, and GDP in Germany during the First World War. *The Economic History Review, New Series*, vol. 58, no. 1, Feb.

Borchardt K. (1990). A Decade of Debate about Brüning's Economic Policy \ Economic Crisis and Political Collapse: The Weimar Republic 1924-1933, edited by Jiirgen von Kreudener, 99-155. Oxford: Berg.

Borchardt K. (1991a). Constraints and Room for Manoeuvre in the Great Depression of the Early Thirties: Towards a Revision of the Received Historical Picture \ Perspectives on Modern German Economic History and Policy, edited by Knut Borchardt, 143-60. Cambridge: Cambridge University Press.

Borchardt K. (1991b). Economic Causes of the Collapse of the Weimar Republic \ Perspectives on Modern German Economic History and Policy, edited by Knut Borchardt, 161-84. Cambridge: Cambridge University Press.

Borchardt K. and Ritschl A. (1992). Could Brüning Have Done It? A Keynesian Model of Interwar Germany, 1925-1938. *European Economic Review*, no. 36, pp. 695-701.

Broadberry S. and Burhop C. (2007). Productivity in British and German Manufacturing before World War II: Reconciling Direct Benchmark Estimates and Time Series Projections. *The Journal of Economic History*, vol. 67, no. 2007, pp. 315-349.

Dimsdale N. H., Horsewood N. and van Riel A. (2006). Unemployment in Interwar Germany: An Analysis of the Labor Market, 1927-1936. *The Journal of Economic History*, vol. 66, no. 3, Sep., pp. 778-808.

Eschenburg T. and Matthias Erzberger (1973). Der große Mann des Parlamentarismus und der Finanzreform, München.

Hardach G. (1973). Der Erste Weltkrieg, 1914-1918. Munich.

Kirchhof P. Matthias Erzberger, seine Bedeutung als (2007). Finanzreformer für unsere Gegenwart, in: Matthias Erzberger 1875-1921. Patriot und Visionär, Hrsg. Christoph Palmer und Thomas Schnabel, Stuttgart-Leipzig, pp. 79- 118.

League of Nations, Economic, Financial and Transit Department. The Course and Control of Inflation. A Review of Monetary Experience in Europe after World War I, reprinted edition, New York 1978.

Möller A. (1971). Reichsfinanzminister Matthias Erzberger und sein Reformwerk, Informationshefte des Bundesministeriums für Wirtschaft und Finanzen, Bonn.

Schacht H. (1931). The End of Reparations: The Economic Consequences of the World War. London: Jonathan Cape.

Schmidt C. T. (1934). German Business Cycles 1924-1933. New York: NBER.

Sommariva A. and Giuseppe T. (1987). German Macroeconomic History, 1880- 1979. London: Macmillan.

Wessels J-W. (2007). Economic Policy and Microeconomic Performance in Inter-War Europe. The Case of Austria, 1918 – 1938. Stuttgart: Franz Steiner Verlag, pp. 36-39.

ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АДМИНИСТРАТИВНОЙ РЕФОРМЫ»

КАПОГУЗОВ ЕВГЕНИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,

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

Курс «Институциональные аспекты административной реформы», базирующейся на неoinституциональном подходе, способствует развитию теории и практики институционального анализа реформ в общественном секторе и предназначен для студентов специальности «Экономическая теория», «Государственное муниципальное управление», а также может использоваться для подготовки других экономических и управленческих направлений в рамках бакалавриата и магистратуры

Ключевые слова: административная реформа; программа курса; Новый государственный менеджмент; учебные материалы.

PROGRAM COURSE "INSTITUTIONAL ASPECTS OF ADMINISTRATIVE REFORM"

KAPOGUZOV EVGENY, A.,

*candidate of economic sciences (PhD),
associate professor,
head of department «Economic theory and entrepreneurship»,
Omsk State University. F. M. Dostoevsky,
e-mail: egenk@mail.ru*

Course "Institutional aspects of administrative reform", based on the neo-institutional approach, promotes the theory and practice of institutional analysis of reforms in the public sector and is intended for students of "Economic theory", "Public and municipal Administration", and other economic and management students in bachelor and master programs.

Keywords: administrative reform; the program course; the New Public Management; educational materials.

JEL: B52, H80.

Цели и задачи дисциплины. Требования к уровню освоения содержания дисциплины

Дисциплина предназначена для студентов специальности «Экономическая теория» и студентов других специальностей ОмГУ, интересующихся проблемами модернизации государственного управления.

- **Цель курса:** ознакомление студентов с историей реформирования системы государственного управления и ориентация на внедрение принципов «Нового государственного управления» (New Public Management) в промышленно-развитых странах и России и анализ этих

реформ с точки зрения институциональной экономической теории.

- **Методические особенности:** Предусмотрены следующие формы работы: лекции, дискуссии, обсуждение докладов, case study, круглые столы. Для самостоятельной работы студентов предусмотрено представление Ридера в электронном виде.

Результатом освоения дисциплины является более глубокое понимание слушателями экономических оснований и последствий реформирования государственного управления, расширение возможностей использования данной области в качестве материала для иллюстраций приложений экономической теории (прежде всего – новой институциональной экономической теории).

Данный курс изучается студентами специальности «Экономическая теория» и других экономических специальностей на базе как классических дисциплин, относящихся к блоку государственного экзамена по экономической теории, но и должны прослушать курсы "Экономика общественного сектора", "Институциональная экономика", "Теоретический анализ экономических систем", «Современная система рыночной экономики». Студенты должны иметь математическую подготовку в объеме вводных курсов.

**Тематический план
(с распределением общего бюджета времени в часах)**

Раздел дисциплины, содержание	Всего		
		Аудиторные занятия	Самостоятельная работа
Тема 1. Экономические теории государства	4	4	4
Тема 2. Трансакционные издержки ценового и командного механизма	4	4	4
Тема 3. Бюрократия в экономической науке	4	4	4
Тема 4. Эволюция реформирования государственного управления.	4	6	4
Тема 5. Реформы в странах англосаксонской модели	4	4	4
Тема 6. Реформы в странах континентальной модели	4	4	4
Тема 7. Политика де бюрократизации и ее последствия в РФ	4	4	4
Тема 8. Актуальные вызовы реформы государственного управления в РФ	10	6	22
Итого	86	36	50

4. Содержание дисциплины

Тема 1. Экономическая теория государства

Экономические и социальные теории государства. Происхождение и функции государства в экономике. Неоклассическая, институциональная, синтетическая теории. Модель Д.Норта. Модель МакГира-Олсона. Грабящая и помогающая рука: эмпирические данные. Государство координирующее (enabling state).

Тема 2. Трансакционные издержки ценового и командного механизма

Организации, рынки и регулирование. Ценовой механизм. Командный механизм. Различия трансакционных издержек ценового и командного механизмов. Стимулирующие контракты. Стимулирование по целевым показателям. Асимметрия информации. Издержки влияния. Эффект храповика. Типы благ: исследуемые, опытные и доверительные блага. Минимальные стандарты качества и гарантии. Типы благ и эффективные способы их производства. Проблема оценки: манипулируемые и объективные показатели.

Тема 3. Бюрократия в экономической науке

Модели бюрократии: Веберианская, сетевая, модель максимизирующего поведения бюрократов (У. Нисканен, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок). Критика модели Нисканена.

Расширенная экономическая теория бюрократии как экономический фундамент реформ. «Идеальные типы» в моделях государственного управления: веберианский, менеджеристский и координационный. Public Administration, Public Management, Public Governance. Эволюция теории и взаимосвязь с практикой государственного управления. Концепция жизненного цикла реформ: политическая экономия и неоинституционализм. Факторы успешности реформ в общественном секторе.

Тема 4. Эволюция реформирования государственного управления

Регулирование внутри государства. Принципы нового государственного менеджмента. Предпосылки реформ. Теоретический базис реформ: Теория общественного выбора, НИЭТ и менеджеризм. НГМ и концепция GOOD Governance. Развитие реформ в 21 веке. Инструментарий реформ и его теоретическое обоснование. Проблема импорта реформ. Стандартизация публичных услуг: принципы стандартизации, содержание стандартов, процедуры формирования и направления использования для совершенствования практики функционирования государственных учреждений. Траектории реформ: четыре идеальных модели (по Поллитту и Букерту). Неовеберианское государство.

Тема 5. Реформы в странах англосаксонской модели

Опыт Великобритании. Этапы реформы. Гражданские хартии. Опыт Новой Зеландии. Результаты реформ. Опыт США. Эволюция практики госуправления от прогрессистов к PPBS и Reinventing Government. Опыт коммунального управления. Общие черты практики нового государственного менеджмента. Реформирование бюджетного процесса в экономически развитых странах. Индикаторы конечных и непосредственных результатов в реформе бюджетного процесса. БОР и управление по целям. Менеджеристский инструментарий и его противоречия. Дж ЛеГранд о конкурентном инструментарии в общественном секторе.

Тема 6. Реформы в странах континентальной модели

Вариации континентальной модели. Скандинавский опыт.

Немецкоговорящие страны: Германия, Австрия, Швейцария. Логика реформ в странах с переходной экономикой. Опыт отдельных стран (по материалам зарубежных источников).

Тема 7. Политика дебиюрократизации и ее последствия в РФ

Дебиюрократизация и дерегулирование. Подходы к классификации административных барьеров. Нормативная база регулирования. Анализ «Закона о техническом регулировании» с позиций институциональной теории. Актуальные изменения в практике регулирования и их оценка. Развитие реформы в 2008-2012 годах. Trade off: дерегулирование/ контроль, госконтроль/саморегулирование – институциональный анализ.

Тема 8. Актуальные вызовы реформы государственного управления в РФ

Концепция и практика административной реформы. Реформа в широком и узком смысле. Разделение функций на федеральном уровне (министерства, службы, агентства). Взаимосвязь реформ государственного управления. Реформа бюджетного процесса, госслужбы и позиций институциональной теории. Актуальные проблемы реформирования на федеральном уровне в контексте институционального подхода. Результаты и оценка реформ.

Круглый стол: реформы государственного управления на региональном уровне.

Обсуждаемые проблемы:

- оценка практики внедрения стандартов публичных услуг;
- мониторинг эффективности реформирования;
- развитие e-government

Требования к уровню усвоения программы и формы текущего контроля

Методические особенности: Предусмотрены следующие формы работы: лекции, а также различные формы активных занятий (дискуссии, обсуждение докладов, работа малыми группами). Качество освоения дисциплины достигается за счет подготовки студентов к дискуссионным занятиям по заранее обозначенным темам, качеством подготовленных докладов и их презентации, успешностью прохождения промежуточного контроля (зачета в рамках зачетной недели).

Форма контроля: в процессе обучения – опрос на занятиях, обсуждение рефератов, промежуточный тест. Заключительной формой контроля является зачет, при проведении которого учитывается рейтинг, полученный студентом в течение семестра.

Критерии оценки знаний студентов, необходимых для получения зачета по дисциплине «Институциональные аспекты административной реформы»:

Получение зачета по дисциплине осуществляется с использованием элементов балльно-рейтинговой системы оценки знаний студентов в процессе работы в течение семестра. Подходы к получению баллов следующие:

- 1) Участие в работе на аудиторном занятии - 5 баллов за занятие;
- 2) Выступление с докладом на семинаре – от 5 до 15 баллов за выступление (в зависимости от качества выступления);
- 3) Презентация доклада в рамках индивидуальной работы – от 20 до

30 баллов.

Для получения итогового зачета необходимо набрать не менее 70 баллов. В случае, если студент набрал данное количество баллов в течение семестра он освобождается от дополнительной промежуточной аттестации. Если же он не смог набрать данное количество баллов, он имеет возможность ответив на вопросы к зачету в течение зачетной недели. При этом исходя из глубины и полноты ответа на вопрос к зачету он может заработать до 15 баллов. Ответы на вопросы даются в письменном виде и оцениваются преподавателем.

4) Презентация доклада в рамках индивидуальной работы – от 20 до 30 баллов.

Для получения итогового зачета необходимо набрать не менее 70 баллов. В случае, если студент набрал данное количество баллов в течение семестра он освобождается от дополнительной промежуточной аттестации. Если же он не смог набрать данное количество баллов, он имеет возможность ответив на вопросы к зачету в течение зачетной недели. При этом исходя из глубины и полноты ответа на вопрос к зачету он может заработать до 15 баллов. Ответы на вопросы даются в письменном виде и оцениваются преподавателем.

**Методические указания для студентов экономического факультета
ОмГУ, изучающих дисциплину**

«Институциональные аспекты административной реформы»

I. Общие положения

Изучение дисциплины предполагает активное освоение как основной, так и дополнительной литературы по курсу, лекционного материала и развитие навыков исследовательской работы. Для разъяснения цели и задач дисциплины и механизма мотивации студентов к ее освоению подготовлена презентация курса. Помимо работы на лекциях предполагается подготовка докладов по теоретической части курса, базируясь на темах, изложенных в учебной программе и Примерных темах для сообщений. На доклад отводится до 10 минут, его обсуждение и ответы на вопросы- до 10 минут. Оценивается содержание доклада, степень использования оригинальных источников, форма подачи материала и качество ответа на вопросы.

Также особое внимание необходимо уделить подготовке к круглому столу (Тема 8 курса), на котором будет обсуждаться региональный аспект реформы. Исходя из предпочтений студент выбирает тему индивидуального или группового задания, результаты работы над которым будут представлены на круглом столе.

Также следует обратить внимание, что работа над дисциплиной осуществляется в течение семестра и учитываются все формы работы, как аудиторные, так и самостоятельные. Промежуточная аттестация по курсу (зачет) осуществляется с учетом работы в семестре как результат работы по освоению лекционного материала и выполнения раздела самостоятельной работы.

Материалы к текущей и промежуточной аттестации

Примерные темы для докладов по дисциплине:

- марксистская теория бюрократии;
- модели фронт-лайн бюрократии;
- New Public management –принципы;
- опыт административных реформ в отдельных странах (по

материалам зарубежных источников).

Примерные разделы исследовательской части курса (выполнение индивидуальных заданий) в части подготовки к круглому столу:

- мониторинг качества социальных услуг,
- анализ административных регламентов,
- эксперименты,
- бенчмаркинг,
- анализ целевых программ.

Вопросы к промежуточному контролю по дисциплине:

1. Социальные и экономические теории государства
2. Неинституциональная теория государства.
3. Защищающее, производящее и координирующее государство.
4. Издержки ценового и командного механизмов. Стимулирующие контракты.
5. Типы благ: исследуемые, опытные и доверительные блага.
6. Стандарты качества в экономической науке.
7. Теоретические основы реформирования государственного управления в зарубежных странах.
8. Основные принципы нового государственного менеджмента.
9. Инструментарий НГМ.
10. Опыт Великобритании в области НГМ
11. Опыт Новой Зеландии в области НГМ
12. Особенности континентальной и англосаксонской модели государственного управления.
13. Опыт скандинавских стран в области НГМ.
14. Опыт Германии, Швейцарии и Австрии в области НГМ.
15. Логика реформ в странах с переходной экономикой.
16. Эволюция реформ государственного управления с 1980-х годов до 2008 года.
17. Реформирование бюджетного процесса в экономически развитых странах: БОР и его принципы.
18. Значение стандартов публичных услуг в системе государственного управления.
19. Политика дебиюрократизации и ее последствия в РФ
20. Концепция и практика административной реформы.
21. Концепция бюджетной реформы и ее экспериментальная реализация в 2004-2005 годах.
22. Особенности реформы госуправления на региональном уровне.
23. Развитие электронного правительства: международный и российский опыт.
24. Проблема мониторинга результатов реформы государственного управления.

Учебно-методическое обеспечение.

Основная литература по курсу:

1. Институциональная структура производства государственных услуг: от веберовской бюрократии – к современным реформам государственного управления. Омск: изд-во ОмГУ, 2012, 400 с.
2. На пути к государству XXI века: теория и зарубежный опыт модернизации государственного управления. Колл. монография под ред. Е. А. Капогузова, Омск, изд-во Русь, 2008, 168 с.

3. Тамбовцев В. Л. и Капогузов Е. А. (2010). Реформы государственного управления: теорет. основы и практ. реализация. М.: ТЕИС, 143 с.

Интернет-ресурсы

1. Раздел «Административная реформа» на сайте МЭРТ РФ. (<http://ar.economy.gov.ru/index>).
2. Портал ГУ-ВШЭ Раздел «Административная реформа». (<http://hse.ru>).
3. Фонд «Бюро экономического анализа». (<http://www.beafnd.org/ru/>).
4. Фонд Индем (материалы по борьбе с коррупцией). (<http://www.indem.ru/russian.asp>).
5. Раздел «Административная реформа» на сайте «Омская губерния». (<http://www.omskportal.ru/>).
6. Институт государственного управления Шпееер. (http://www.foevspeyer.de/publikationen/pubdb.asp?reihen_id=3).

Также список дополнительной литературы приведен к отдельным темам:

Тема 1.

1. Бьюкенен Дж. М. (1997). Сочинения: пер. с англ. М.: Таурус Альфа.
2. Новая институциональная экономическая теория. Под. ред. А. А. Аузана. М.: Инфра-М, 2006, гл. 6.
3. Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала.
4. Нуреев Р. М. (2005). Теория общественного выбора. Курс лекций. М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ.
5. Общественно-договорные механизмы формирования социально-экономических моделей рыночной экономики. Под ред. М. В. Курбатовой. Кемерово, 2005.
6. Олейник А. Н. (2002). Институциональная экономика: учебное пособие. М.: Инфра-М, с. 344-374.
7. Эггертсон Т. (2001). Экономическое поведение и институты. Пер. с англ. М.: Дело.
8. North D. C. (1981). Structure and Change in Economic History, NY.
9. Frye T. and Shleifer A. (1997). The Invisible Hand and the Grabbing Hand The American Economic Review, vol. 87, no. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Fourth Annual Meeting of the American Economic Association. (May), pp. 354-358.

Тема 2.

1. Коуз Р. (1993). Природа фирмы. В кн.: Коуз Р. Фирма, рынок, право. М.: Дело.
2. Линдблом Ч. (2004). Политика и рынки. М.
3. Милгром П. и Робертс Дж. (1999). Экономика, организация, менеджмент. СПб: Экономическая школа.
4. Новая институциональная экономическая теория. Под. ред. А. А. Аузана. М.: Инфра-М, 2006.
5. Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация. СПб.: Лениздат.
6. Wolf C. (1989). Markets or Governments: Choosing Between Imperfect Alternatives. Cambridge: MIT Press.

Тема 3.

1. Заостровцев А. (2002). Экономическая теория бюрократии по Нiskanену. Экономическая школа. Аналитическое приложение, Т. 1, № 1, с.

148-180.

2. *Нуреев Р. М.* (2005). Теория общественного выбора. Курс лекций. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, гл. 9.
3. *Паркинсон С.* (1989). Закон Паркинсона. М.: Прогресс.
4. *Downs A.* (1967). *Inside Bureaucracy*. Boston: Little Brown&Co.
5. *Niskanen W. A.* (1971). *Bureaucracy and Representative Government*. Chicago: Aldine-Atherton.
6. Offermanns Matthias *Bürokratie und Vertrauen: die Institution Vertrauen in der Ökonomischen Theorie der Bürokratie_ Nomos*, Baden-Baden, 1990.
7. *Perspectives on Public Choice: a Handbook* ed. by D. Mueller, pp. 429-455.
8. *Roppel Ulrich* (1978). *Ökonomische Theorie der Bürokratie*. Rudolf Haufe Verlag, Freiburg im Breisgau.
9. *The Foundation of Bureaucracy in Economic and Social Thought*. Volume I. Ed. By Bill Jenkins and Edward C. Page Edwar Elgar Publishing Cheltenham UK, Northampton, 2004.

Тема 4.

1. *Бурцев В. В.* (2002). Коммунитарное государство: новая модель государственного менеджмента. *Менеджмент в России и за рубежом*, № 3, с. 3-20.
2. Публичная администрация и административные реформы в зарубежных странах: учебное пособие. Под ред. А. Н. Козырина. М.: ТЕИС, 2006, с. 15-53.
3. *Сморгунов Л. В.* (2003). Сравнительный анализ политико-административных реформ: от нового государственного менеджмента к концепции "GOVERNANCE". *Полис*, № 4, с. 50-58.
4. *Тамбовцев В. Л.* Государственное регулирование государства: вопросы теории, международный опыт, российские реформы. (<http://www.recep.ru>).
5. *Borins Sandford and Grüning Gernod* (1998). *New Public Management – Theoretische Grundlagen und problematische Aspekte der Kritik*. Budäus D, Conrad P., Schreyögg G *New Public Management, Managementforschung* 8, Walter de Gruyter, Berlin, New York, pp.11-53.
6. *Deutsche Verwaltung an der Wende zum 21. Jahrhundert*, Hrsg. K. König *Nomos Verlag*, Baden-Baden, 2002.
7. *Hood C.* (1991). *A Public Management for All Seasons? Public Administration*, vol. 69, pp. 3-19.
8. *Norbert Thom and Adrian Ritz* (2006). *Public Management Innovative Konzepte zur Führung im öffentlichen Sektor*, 3., überarb. u. erw. Aufl. 451, Gabler-Verlag, Wiesbaden.
9. *Osborne D. and Gaebler T.* (1992). *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*. London: Penguin.
10. *Schedler K. and Proeller I.* (2003). *New Public Management*. 2. Auflage. Verlag Paul Haupt, Bern, Stuttgart, Wien.

Тема 5.

1. *Осборн Д. и Пластрик П.* (2001). Управление без бюрократов: Пять стратегий обновления государства. М.: Прогресс.
2. Публичная администрация и административные реформы в

зарубежных странах: учебное пособие. Под ред. А. Н. Козырина. М.: ТЕИС, 2006, с. 15-53.

3. *Тамбовцев В. Л.* Государственное регулирование государства: вопросы теории, международный опыт, российские реформы. (<http://www.recep.ru>).

4. *Bale M. and Dale T.* (1998). Public Sector reform in New Zealand and Its Relevance to Developing Countries. *World Bank Research Observer*, vol. 13, no. 1 (February), pp. 103-121.

5. *Hood C.* (1991). A Public Management for All Seasons? In: *Public Administration*, 1, pp. 3-19.

6. *König K. and Beck J.* (1997). *Modernisierung von Stadt und Verwaltung: Zum Neuen Öffentlichen Management*. 1 Auflage. Baden-Baden.

7. *Osbourne D. and Gaebler T.* (1992). *Reinventing Government. How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*. Washington D. C.

Тема 6.

1. *Тамбовцев В. Л.* Государственное регулирование государства: вопросы теории, международный опыт, российские реформы. (<http://www.recep.ru>).

2. *Bogumil J., Grohs S. and Kuhlman S.* (2006). Ergebnisse und Wirkungen kommunaler Verwaltungsmodernisierung in Deutschland – Eine Evaluation nach zehn Jahren Praxiserfahrung, in: *Verwaltung und Management, Sonderheft 37*.

3. *Pollitt C. and Bouckaert G.* (2004). *Public management Reform. A Comparative analysis*, 2-th Edition, Oxford.

4. *Reinermann H., Ridley F. F. and Thoenig J-C.* (1998). *Neues Politik- und Verwaltungsmanagement in der kommunalen Praxis – ein internationalen Vergleich*. Sankt Augustin.

5. *Reinventing Leviathan: The Politics of Administrative Reform in Developing Countries*. Ed. by Ben Ross Schneider and Blanca Heredia, 2005.

6. *Ritz A. and Thom N.* (2000). *Internationale Entwicklungslinien des New Public Managements. Vergleichende Analyse von 11 Ländern*. Arbeitsbericht nr. 45 des Instituts für Organisation und Personal der Universität Bern, Bern.

Тема 7

1. Административная реформа в Российской Федерации: основные этапы реализации. Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ № 22 (310) 2006 г.

2. Административные барьеры в экономике: институциональный анализ. Под общей редакцией А. А. Аузана, П. В. Крючковой. М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2002.

3. *Аузан А. А.* Дерегулирование и деbüroкратизации российской экономики. Доклад в Общественном фонде «Деловая перспектива» 22.09.2001. (<http://www.ofdp.ru/hotline/mns/auzan-220901.shtml>).

4. Принципы и процедуры оценки целесообразности мер государственного регулирования. Под ред. П. В. Крючковой. М.: ТЕИС, 2005.

Тема 8.

1. Административная реформа в Российской Федерации: основные этапы реализации Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ № 22 (310) 2006 г.

2. *Афанасьев М. П. и Кривошов И. В.* (2006). Модернизация государственных финансов: учебное пособие. М: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

3. *Игнатова Т. В.* (2005). Административная реформа в России: анализ концептуального перехода к "новому государственному менеджменту". Ростов-на-Дону, Северо-Кавказская академия государственной службы.

4. Концепция административной реформы в Российской Федерации в 2006-2008 годах. Одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 октября 2005 г. № 1789-р.

5. Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004-2006 годах. Одобрена постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249.

6. *Рябухин С. и Климатов С.* (2006). Аудит эффективности государственного сектора экономики: Курс лекций. 2-е изд., доп. М.: Триада Лтд.

7. *Тамбовцев В. Л.* Государственное регулирование государства: вопросы теории, международный опыт, российские реформы. (<http://www.reser.ru>).

8. *Тамбовцев В. Л.* (2004). Стандарты публичных услуг: экономическая теория, международный опыт и российские реформы. Доклады РЕЦЭП, № 1.

Рекомендации по использованию информационных технологий

По дисциплине разработан комплект демонстрационного материала (иллюстрации, таблицы и пр.), используемого преподавателем на лекционных занятиях с помощью мультимедийного проекционного оборудования.

Также имеется часть материала в виде электронного Ридера, который рассылается студентам на «ящик группы». Активно применяется Интернетография (раздел 6 рабочей программы)

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕАУДИТОРНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Тема, раздел	Все го часов	Задания для самостоятельной работы	Список литературы для подготовки ¹	Форма контроля
Тема 1. Экономические теории государства	4	Изучение учебных пособий, монографий и статей по теме.	1. <i>Тамбовцев В. Л. и Капогузов Е. А.</i> (2010). Реформы государственного управления: теоретические основы и практическая реализация. Учебное пособие. М.: ТЕИС, гл. 1. 2. Литература по теме, раздел 6.	Промежуточный тест, зачет

¹ Источник является базовым для самостоятельной работы по теме. Полный перечень литературы к теме приведен в разделах 4 и 6 РПД. Также вопросам организации самостоятельной работы посвящен раздел 6 РПД.

Тема, раздел	Все го часов	Задания для самостоятельной работы	Список литературы для подготовки	Форма контроля
Тема 2. Трансакционные издержки ценового и командного механизма	4	Изучение учебных пособий, монографий и статей по теме.	1. Тамбовцев В. Л. и Капогузов Е. А. (2010). Реформы государственного управления: теоретические основы и практическая реализация. Учебное пособие. М.: ТЕИС, гл. 2. 2. Литература по теме, раздел 6.	Промежуточный тест, зачет
Тема 3. Бюрократия в экономической науке	4	Изучение учебных пособий, монографий и статей по теме.	1. Тамбовцев В. Л. и Капогузов Е. А. (2010). Реформы государственного управления: теоретические основы и практическая реализация. Учебное пособие. М.: ТЕИС, гл. 3. 2. Литература по теме, раздел 6.	Промежуточный тест, зачет
Тема 4. Эволюция реформирования государственного управления.	4	Изучение учебных пособий, монографий и статей по теме.	1. Тамбовцев В. Л. и Капогузов Е. А. (2010). Реформы государственного управления: теоретические основы и практическая реализация. Учебное пособие. М.: ТЕИС, гл. 4. 2. Литература по теме, раздел 6.	Промежуточный тест, зачет
Тема 5. Реформы в странах англосаксонской модели	4	Изучение учебных пособий, монографий и статей по теме.	1. Тамбовцев В. Л. и Капогузов Е. А. (2010). Реформы государственного управления: теоретические основы и практическая реализация. Учебное пособие. М.: ТЕИС, гл. 5. 2. Литература по теме, раздел 6.	Промежуточный тест, зачет
Тема 6. Реформы в странах континентальной модели	4	Изучение учебных пособий, монографий и статей по теме.	1. Тамбовцев В. Л. и Капогузов Е. А. (2010). Реформы государственного управления: теоретические основы и практическая реализация. Учебное пособие. М.: ТЕИС, гл. 6. 2. На пути к государству XXI века: теория и зарубежный опыт модернизации государственного управления. Колл. монография под ред. Е. А. Капогузова Омск, изд-во Русь, 2008. 3. Литература по теме, раздел 6.	Промежуточный тест, зачет

Тема, раздел	Все го ча- сов	Задания для самостоятель- ной работы	Список литературы для под- готовки	Форма кон- троля
Тема 7. Поли- тика дебюро- кратизации и ее послед- ствия в РФ	4	Изучение учебных посо- бий, моногра- фий и статей по теме.	1. <i>Тамбовцев В. Л. и Капогу- зов Е. А. (2010). Реформы гос- ударственного управления: теоретические основы и прак- тическая реализация. Учеб- ное пособие. М.: ТЕИС, гл. 7.</i> 2. Литература по теме, раз- дел 6.	Промежу- точный тест, зачет
Тема 8. Акту- альные вызо- вы реформы государствен- ного управле- ния в РФ	22	Изучение учебных посо- бий, моногра- фий, норма- тивных доку- ментов и ста- тей по теме. Выполнение индивидуаль- ного задания.	1. <i>Тамбовцев В. Л. и Капогу- зов Е. А. (2010). Реформы гос- ударственного управления: теоретические основы и прак- тическая реализация. Учеб- ное пособие. М.: ТЕИС, гл. 8.</i> 2. Литература по теме, раз- дел 6. НПА самостоятельно подби- раются студентом	Анализ до- клада, кон- кретных ситуаций Промежу- точный тест, зачет
Итого	50			

ПОДПИСКА-2013**НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2013»,***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.***ПОДПИСКА-2013****НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2013»,***ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ****Подписной индекс 42503***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)**вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных**в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.*

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 5, № 2. 2013

Сдано в набор 18.06.2013.

Подписано в печать 25.06.2013

Тираж: 500 экз. Заказ № 89