Journal of Institutional Studies

ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 5 НОМЕР 3 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),*
Кэрол 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

Дементьев В. В. О некоторых особенностях предмета институциональной теории 5

ИСТОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Нуреев Р. М. Россия: плюсы и минусы раннего распространения идей марксизма вширь 14

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Малахов С. В. Эффект Веблена, предельная полезность денег и денежная иллюзия 58

СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

Длугопольский А. В. Роль социального капитала в совершенствовании развития социально-экономических систем 81

Тимошенков И. В. Экономические институты и этика бизнеса 102

Мельников В. В. Проблема оппортунизма в государственных закупках ... 114

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Латов Ю. В. Бифуркационные ситуации социально-экономической истории допетровской России (история несостоявшейся европеизации) 125

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ РЕГИОНАЛИСТИКА

Колосовский А. М. Инфраструктурный комплекс Калининградской области: проблемы постиндустриальной модернизации 144

КОНФЕРЕНЦИИ

II Международная научно-практическая конференция «Великие экономисты и великие реформы»: «На заре российской экономической мысли» (К 290-летию «Книги о скудости и богатстве» И. Т. Посошкова)..... 161

EDITORIAL

Dementyev V. V. On some peculiarities of the subject of institutional theory ... 5

HISTORY OF INSTITUTIONAL ECONOMIC THOUGHT

Nureev R. M. Russia: pros and cons early spread of Marxism in breadth 14

THEORY AND METHODOLOGY OF INSTITUTIONAL ECONOMICS

Malakhov S. Veblen effect, the marginal utility of money and money illusion 58

MODERN INSTITUTIONAL THEORY

Dluhopolskyi A. V. Role of social capital in enhancing development of social-economic systems 81

Timoshenkov I. V. Economic institutions and business ethics 102

Melnikov V. V. Opportunism in the public purchases 114

INSTITUTIONAL ECONOMIC HISTORY

Latov Y. V. Bifurcation situations of social-economic history of the pre-Petrine Russia (history of failed Europeanization) 125

INSTITUTIONAL REGIONALISTICS

Kolosovsky A. M. The infrastructural complex of the Kaliningrad region: problems of post-industrial modernization 144

CONFERENCE

II International scientific-practical conference «The great economists and the great reforms»: «At the dawn of the Russian economic thought» (To the 290th anniversary of the «Book about poverty and wealth» by I. T. Pososhkov) 161

О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ПРЕДМЕТА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

ДЕМЕНТЬЕВ ВЯЧЕСЛАВ ВАЛЕНТИНОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Донецкий национальный технический университет,
e-mail: dementyevv@mail.ru

Рассматриваются особенности определения понятия институт и трудности, связанные с определением предмета институциональной теории. Показано, что исходным логическим пунктом для объяснения экономических институтов и исходным элементом предмета институционального анализа является объяснение социального взаимодействия между людьми в процессе хозяйственной деятельности. Различаются два аспекта институтов (правил): устранение неопределенности и создание вполне конкретной определенности во взаимодействиях. Раскрывается ограниченность трансакционного подхода к анализу влияния институтов на экономическое поведение. Показано, что величина и структура трансформационных издержек включает в себя не только технологическую, но и институциональную составляющую и является также отражением институциональной структуры общества.
Ключевые слова: *институты; институциональная теория; экономическое взаимодействие; социальное взаимодействие; трансакционные издержки; производственные издержки.*

ON SOME PECULIARITIES OF THE SUBJECT OF INSTITUTIONAL THEORY

DEMENTYEV VYACHESLAV, V.,

PhD, professor,
Donetsk National Technical University,
e-mail: dementyevv@mail.ru

The definition features of the institution and the difficulties associated with determining of the institutional theory subject are considered in the paper. The author shows that the starting point for a logical explanation of the economic institutions and the original element of institutional analysis subject is an explanation of the social interaction between people in the economic activity. There are two different aspects of institutions (rules): the elimination of uncertainty and the creation of a very specific certainty in interactions. The limitations of transactional approach to analyze the institutions impact on economic behavior are revealed. The size and structure of the transformation costs include not only technological, but also the institutional component and is also a reflection of the institutional structure of society.
Keywords: *institutions; institutional theory; economic interaction; social interaction; transaction costs; production costs.*

JEL: *B52, D02, E02.*

© В. В. Дементьев, 2013

В последние годы институциональная экономическая теория, в том или ином ее виде, становится все более распространенной в экономическом научном сообществе. Это связано с ее известными преимуществами по сравнению с ортодоксальной неоклассической теорией, в частности более реалистичными предпосылками и инструментарием анализа экономических процессов.

Вместе с тем сохраняется известная неудовлетворенность состоянием институциональной экономической теории. Прежде всего, это неопределенность предметной области большинства институциональных исследований. «Ученые-институционалисты, – замечают Фуруботн и Рихтер, – отнюдь не во всем достигли единства мнений, и границы данного научного направления на сегодняшний день не могут считаться сколько-нибудь точно определенными» (*Фуруботн* и *Рихтер, 2005. С. 549*).

Неопределенность предмета институциональной теории имеет в своей основе отсутствие ясности в содержании понятия «институт» как базового концепта рассматриваемой теории.

Проблема заключается в том, что теоретическое исследование института не может начаться непосредственно с определения института как такового в качестве исходного пункта. Определение института в качестве исходного пункта выступает лишь как внешняя предпосылка исследования, но не элемент его теоретического содержания. Как мы старались показать в своей статье, любое такое определение будет или неполным и произвольным или в лучшем случае являться результатом конвенции. «В этом смысле начинать исследование институтов с определения термина институт не вполне корректно, поскольку в самом термине «институт» еще нет критериев того, что можно считать институтом, а что нет, т.е. того, какое содержание (признаки) соответствует данному понятию, а какое нет. По сути дела содержание определений основывается исключительно на автора заверении, что под данным понятием разумеют то и то. Иногда при формировании исходных определений основываются на этимологии» (*Дементьев, 2009. С. 14*).

Понятие институт необходимо обосновать и вывести из некоего более общего основания. Вопрос, из какого?

Понятие институт характеризуется множеством различных признаков (правило, механизм принуждения, коллективное действие, порядок, модель поведения, организация и пр.). Данные признаки не являются безразличными и внешними друг по отношению к другу. Последние – взаимно обусловливают существование друг друга, отражаются друг в друге и, следовательно, имеют одно общее основание.

Таким общим основанием существования всего различающего содержания понятия институт (всех его признаков) является «социальное взаимодействие». Элемент взаимодействия, так или иначе, присутствует во всех признаках интересующего нас понятия и объединяет все определения институтов. Без этого признака все остальные элементы содержания понятия теряют какой-либо смысл. Любой институт неразрывно связан с социальным взаимодействием или отношениями между людьми.

Это означает тот факт, что исходным признаком (элементом), без которого невозможно исследовать понятие институт, является наличие общественной связи, взаимозависимости, взаимодействия между людьми.

Институты возникают в ходе социальных взаимодействий, сами институты представляет собой взаимодействие, институты имеют своим результатом взаимодействия. Тот факт, что понятие институт находится в

неразрывной связи с социальными взаимодействиями, констатируют все направления институционального анализа - как новая, так и традиционная институциональная теория.

Социальные институты, пишет Дж. Найт, распространены всякий раз, когда индивиды стремятся жить и работать совместно. «Мы производим их (институты – В. Д.) когда ведем нашу социальную жизнь» (*Knight, 1992. P. 1*). Дж. Ходжсон рассматривает институты как системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия (*Ходжсон, 2003. С. 28*). «Любой институт связан с социальным взаимодействием», утверждает он (*Ходжсон, 2003. С. 43*). Для Д. Норта главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в установлении устойчивой структуры взаимодействия между людьми (*Норт, 1997. С. 21*). Институты, по его мнению, организуют взаимоотношения между людьми (*Норт, 1997. С. 17*). Т. Эггертссон определяет институты как множества правил, управляющих межличностными отношениями (*Эггертссон, 2001. С. 87*).

Таким образом, исходным логическим пунктом для объяснения экономических институтов (исходным элементом предмета институционального анализа) является объяснение социального взаимодействия между людьми в процессе хозяйственной деятельности. Исследуя общественные институты, мы в первую очередь исследуем взаимодействия между людьми.

Такое понимание предмета институциональной теории также разделяется как сторонниками традиционной, так и новой институциональной теории.

Впервые в явной форме данный подход к предмету институциональной теории был сформулирован Дж. Коммонсом в его известной статье «Институциональная экономика». Смена товаров и индивидуумов трансакциями и рабочими правилами коллективных действий отмечает переход от классической и гедонической школ к институциональной школе экономического мышления. «Этот переход есть изменение в конечном элементе экономических исследований. Экономисты классической и гедонической школ, а также их коммунистические и анархические ответвления, основывали свои теории на отношении человека к природе, а **институционализм основан на отношении человека к человеку** (выделено нами – В.Д.). Наименьшей единицей измерения классической школы был товар, произведенный с помощью человеческого труда. Наименьшей единицей измерения гедонической школы был такой же или подобный ему товар, обладаемый конечными потребителями. **...** Но наименьшей единицей измерения институциональной экономики является единица деятельности – трансакция с ее участниками».

Такого подхода к характеристике предмета институциональной теории придерживается и О. Уильямсон в «Экономических институтах капитализма», отмечая, что исследование экономических институтов капитализма исходит из того, что трансакция есть базовая единица анализа, и подчеркивает важность ее организации (*Уильямсон, 1996. С. 52*).

Аналогичный взгляд на предмет анализа можно встретить и у Р. Коуза. «Следует осознать, — писал Р. Коуз, — что когда экономисты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Это и есть наш предмет. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы

подлежащих изучению экономических систем» (*Коуз, 1993. С. 28*).

Таким образом, объяснить и исследовать институты – означает исследовать взаимодействия между людьми. Если мы хотим понять и объяснить институты, необходимо показать последние как необходимое опосредующее звено в системе социального взаимодействия, без которых невозможно осуществление устойчивой социальной структуры производства.

Это означает, во-первых, показать экономические взаимодействия (отношения) между людьми как причину возникновения институтов. Иными словами, показать то, каким образом социальное взаимодействие порождает институты или, точнее, порождает необходимость и потребность людей в их наличии и действии.

Во-вторых, необходимо показать и раскрыть институты как причину, которая формирует устойчивую структуру или хозяйственный порядок взаимодействия между людьми. Т. е. показать, что именно, каким образом и ради чего институты структурируют в экономическом поведении.

В-третьих, сам институт, выражаем ли мы его по формуле Д. Норта (правило плюс инфорсемент) или же используем формулу Коммонса (коллективное действие), или какие-либо иные определения, представляет собой определенный способ взаимодействия между людьми. И поэтому понять институты означает рассмотреть их как определенную систему взаимодействия между людьми.

Наличие взаимодействий между людьми в процессе хозяйственной деятельности не требует доказательств. Это есть доступный каждодневному наблюдению факт. Вся доступная нам хозяйственная жизнь образует некую систему, некую совокупную связь между экономическими агентами. В известном смысле экономические институты, как и экономика в целом, – это «продукт взаимодействия людей».

Процессы экономического взаимодействия чрезвычайно многообразны. Люди взаимодействуют между собой, обмениваясь благами на рынке, участвуя в процессе производства продуктов внутри фирмы, в процессе распределения доходов, заключают между собой контракты, взаимодействуют с государством и т. п.

В известном смысле мы может повторить вслед за Гегелем, что в экономической жизни взаимодействие является истинной causa finalis вещей. Мы не можем пойти дальше познания этого взаимодействия именно потому, что позади его в экономической жизни нечего больше познавать[1].

Вопрос, далее, заключается в том, какой аспект влияния институтов на взаимодействия и обратно — взаимодействия на институты нас интересует в рамках институциональной теории. И здесь происходит своего рода раздвоение предмета исследования. А вслед за этим происходит и своего рода раздвоение институционального анализа.

Институты – это нечто, что структурирует взаимодействия, уменьшает или устраняет неопределенность и придает этим взаимодействиям некую определенность формы. Это определяет одну линию в анализе институтов, представленную в большей степени в новой институциональной теории НИЭТ.

С такой точки зрения, институты существуют *исключительно* для

[1] Как ни парадоксально, хотя всеми безусловно признается значение и роль понятия экономическое взаимодействие для объяснения институтов и для экономического анализа в целом, данное понятие оказывается еще менее проработанным в теоретическом плане, нежели понятие институт.

уменьшения неопределенностей, сопровождающих взаимодействие между людьми. «Главная роль, которую институты играют в обществе, — пишет Д. Норт, — заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми» (*Норт, 1997. С. 21*).

Проблема устранения неопределенности связывается с затратностью информации и вытекающими отсюда трансакционными издержками. В рамках данного подхода при отсутствии трансакционных издержек для существования институтов нет никакой экономической основы. «Затратность информации является ключом к пониманию издержек трансакций» (*Норт, 1997. С. 45*).

В мире, где такие издержки отсутствуют, «институты, образующие экономическую систему, никому, и не для чего не нужны». «Если информация о ситуации принятия решений полна, бесплатна и мгновенна, никакой необходимости в возникновении правил и, тем более, во введению их в экономическую теорию не возникает»[2]. Никаких других видов издержек, помимо трансакционных, в рамках данного подхода не рассматривается. И, соответственно, главной целью и результатом функционирования институтов является, по Уильямсону, минимизация трансакционных издержек (*Уильямсон, 1996. С. 270*).

На этой основе сформировалась концепция, которая получила название, следуя за О. Уильямсоном, «transaction cost economics», которая представляет собой ядро современной неоинституциональной теории.

Однако влияние институтов на экономическое поведение (и на издержки этого поведения) не ограничивается величиной трансакционных издержек. И, соответственно, роль эффективности институтов и их функции не сводятся к минимизации величины ТАИ.

На недостаточность трансакционного подхода для объяснения неэффективности институтов в экономической жизни обратил внимание М. Олсон: «могли бы трансакционные издержки быть столь существенно высоки, — писал он, — чтобы держать большинство мирового населения в бедности, когда технологии и капитал, которые могли бы их сделать более продуктивными легко доступны» (*Olson, 2000. P. 59*).

З. Кутер по этому поводу пишет: «формы несостоятельности рынка настолько разнообразны, что их невозможно втиснуть в рамки ограниченной для разумных пределов концепции трансакционных издержек, и что, следовательно, интерпретация теоремы Коуза «в аспекте трансакционных издержек» следует рассматривать как ложное положение или как тавтологию, истинность которого достигается за счет расширительного толкования трансакционных издержек» (*Cooter, 1997. P. 459*).

И действительно, за рамками абстрактных теоретических схем, (теорема Коуза) инструментальное значение теории трансакционных издержек как способа объяснения **реального** влияния институтов на экономическое поведение оказалось достаточно ограниченным. Этим, в частности, можно объяснить общий спад интереса к данной проблеме в экономической литературе. Показательный пример, последняя книга Дугласа Норта, Джона Уоллиса и Барри Вайнгаста «Насилие и социальные порядки», в отличие от предыдущих работ Д. Норта, практически не содержит ссылок на трансакционные издержки как на фактор объяснения

[2] См.: Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 19.

экономической отсталости и неравенства в уровнях экономического развития (*Норт, Уоллис* и *Вайнгаст, 2011*).

Суть проблемы в том, что институты существуют не только (а, зачастую, и не столько) для устранения неопределенности как таковой, сколько **для создания вполне конкретной определенности**. Более того, именно создание определенности является той целью, ради достижения которой люди создают правила и вводят институты. Устранение неопределенности представляет собой, зачастую, лишь внешний побочный эффект данного процесса. Причем, поскольку в экономической системе доминируют асимметричные отношения, то речь идет о такой определенности, которая возникает не в целях реализации интересов всех или общества как такового, а интересов вполне определенных групп экономических агентов[3].

В таком случае, — если мы ведём речь об определенных взаимодействиях и отношениях, — необходимость в институтах связана, прежде всего, со стремлением подчинить экономическую деятельность одних людей целям и интересам других. И теоретически такая необходимость (в институтах) не связана с проблемой затратности информации и может существовать также и в условиях полноты, бесплатности и доступности последней.

В этом случае для нас, как исследователей институтов, принципиальное значение приобретает не столько формальная сторона дела: экономические взаимодействия структурированы, неопределенность устранена, а трансакционные издержки минимизированы. Но, прежде всего, содержательная. А именно: какие по своему содержанию экономические взаимодействия и отношения порождает и отражает институциональная структура. Каково экономическое содержание структуры взаимодействия, возникающего как результат действия институтов.

Отсюда иной подход к оценке роли и функции институтов в экономической жизни. Именно такой подход возможно предложить, на наш взгляд, в качестве формулировки **предмета институциональной политической экономии**.

Целесообразно различать два аспекта институтов (правил). С одной стороны, правила являются средством или инструментом, с помощью которого одни индивиды влияют на других с целью подчинения и создания такой экономической структуры (или структуры экономического взаимодействия), которая обеспечивает для них максимизацию собственной выгоды.

С другой стороны, любое правило вносит определенность во взаимодействие между людьми как таковое, безразлично к характеру подчиненности между сторонами отношения. В этом (последнем) смысле правило имеет самостоятельное значение и представляет ценность само по себе безотносительно к тому, чья власть стоит за ним и стоит ли вообще.

В первом случае правило позволяет создать вполне определенную конкретность взаимодействия (другой вопрос какую) и получить одним индивидом выгоду за счет подчинения своим целям ресурсов и действий

[3] «При формировании институтов фактор социальной эффективности необязательно и даже не так уж часто играет решающую роль; скорее, институты или по крайней мере формальные правила создаются в интересах тех, кто обладает властью, чтобы генерировать полезные для себя новые правила» (*North*, 1994. P. 360-361).

другого индивида (отношения найма)[4]. Во втором случае выигрыш от правила возникает за счет сокращения неопределенности и присваивается всеми, безразлично к тому, чьи интересы стоят за этим взаимодействием, т.е. безразлично к тому, кто, кого, к чему принуждает (правила дорожного движения).

Хотя указанные аспекты есть две стороны любого института, вместе с тем в одних институтах может доминировать одна сторона — создание вполне конкретной определенности во взаимодействиях (например, институты налогообложения), в других вторая — устранение неопределенности (например, метрическая система или правила бухгалтерского учета).

Вопрос заключается в том, что нас больше интересует: определенность формы взаимодействия как таковая или та конкретная форма, которую принимает определенность данного взаимодействия.

Здесь проходит разделение между двумя подходами к объяснению экономических институтов (трансакционным и политико-экономическим). Трансакционный подход делает акцент на общей стороне правил – их влиянии на упорядоченность действий сторон взаимодействия и роли трансакционных издержек. Для институциональной политической экономии важен иной аспект проблемы – какую именно упорядоченность создают институты и в чьих целях. Кто, кого, в каких целях принуждает посредством данного правила, и ключевую роль здесь играет асимметрия сторон отношений.

С известной долей условности можно говорить, что в одном случае мы имеем дело с **теорией институтов.** Экономика здесь лишь внешний объект приложения некой общей теории, поскольку сами базовые понятия теории, такие как «правило», «неопределенность», «затратность информации» не несут в себе специфически экономического содержания. Данная теория находится в таком же отношении к хозяйственной жизни как, например, теория управления.

Во втором случае мы имеем дело с собственной **институциональной политико-экономической теорией**, поскольку для нее базовой проблемой является содержание экономических взаимодействий, та определенность экономического взаимодействия между хозяйствующими агентами, которую и создают институты и следствием которых данные институты являются.

Для каждого из указанных аспектов предмета исследования различается также и подход к проблеме институциональных издержек.

Под институциональными издержками будем понимать такие издержки, причинами возникновения которых являются не природные или технологические факторы, а взаимные воздействия людей друг на друга. Поскольку взаимодействие структурируется институтами, то и величина этих издержек является результатом действия институтов и их влияния на поведение.

Для НИЭТ при оценке институтов ключевое значение имеют трансакционные издержки взаимодействия, связанные с затратностью информации. Данные издержки рассматриваются как единственный вид

[4] Вряд ли институциональное регулирование отношений найма, или более широко, принципал-агентских отношений, связано исключительно с тем, что отсутствует или затратна информация о том, как будет вести себя агент (хотя и это, безусловно, имеет место). Скорее можно утверждать, необходимость в системе правил возникает именно потому, что принципал знает и способен предсказать, как именно поведут себя агенты в тех или иных ситуациях.

институциональных издержек, которые имеют значение[5].

Вместе с тем, если анализировать институты с точки зрения содержания экономических отношений и взаимодействий, которые они устанавливают, то содержание институциональных издержек (а также как и институциональных выгод) шире трансакционных, понимаемых как информационные, издержек. Институциональные издержки в данном случае включают в себя, как сокращение величины доходов, ограничение доступа к собственности, изменения институционального статуса экономического агента (место в производственной иерархии, позиция на рынке, положение в структуре собственности, занимаемое место в общественном разделении труда и пр.). Сюда возможно отнести также и издержки и выгоды, возникающие как результат применения власти (экономической, политической, криминальной и пр.).

Влияние институтов на экономическое поведение носит здесь более широкий характер и включает в себя влияние на величину и структуру трансформационных издержек. При этом такие институциональные издержки не просто добавляются к трансформационным издержкам (хоты и это имеет место), но также активно формируют производственную функцию.

Реальная величина издержек на создание отдельного блага, распределение издержек между различными благами, характер распределения издержек между экономическими агентами, внутреннюю структуру издержек на производство блага, - все это невозможно вывести исключительно из технологической структуры производства. Величина и структура трансформационных издержек включает в себя не только технологическую, но и институциональную составляющую, Реальная величина трансформационных издержек формируются не только как результат состояния производительных сил, но и является также отражением институциональной структуры общества.

Отсюда меняется и подход к оценке эффективности экономических институтов: неэффективность институтов проявляется не в завышении величины трансакционных издержек, а в наличии в производственной системе либо избыточных, либо недостаточных трансформационных издержек.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Дементьев В. В. (2009) Что мы исследуем, когда исследуем институты // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. № 1, с. 13-30.

Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник. М.: ИНФРА-М, 2005.

*Коуз Р. (*1993). Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy».

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

Норт Д., Уоллис, Д. и *Вайнгаст, Б.* (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд. Института Гайдара.

Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма.

[5] Если вам набили морду и забрали кошелек, то вряд ли данные издержки можно назвать трансакционными издержками по обмену правами собственности, в основе которых лежит неполнота информации.

СПб.: Лениздат, CEV Press.

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

Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Изд-во «Дело».

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

Cooter R. (1997). The Coase Theorem / The New Palgraive Dictionary of Economic, vol. 1. The Macmillan Press Limited: London, pp. 457-460.

*Knight J. (*1992). Institutions and Social Conflict. New York: Cambridge University Press.

North D. (1994) Economic performance through Time // *American Economic Review*, vol. 84, no. 3, June, pp. 360-361.

Olson M. (2000). Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist dictatorships. New York: Basic books.

REFERENCES

Dementyev V. V. (2009). What do we examine when investigate institutions. The Economic Herald of the Rostov State University, no. 1, pp. 13-30. (in Russian).

Institutional Economics: A New Institutional Economics: a textbook. M.: INFRA- M, 2005. (in Russian).

Coase R. (1993). The firm, the market and the law. M.: "Delo LTD" with the participation of the Publ. House «Catallaxy». (in Russian).

North D. (1997). Institutions, institutional Changes and economic performance. M.: Fond of economic book "START". (in Russian).

North D., Wallis D. and *Vayngast B.* (2011). Violence and social orders. Conceptual framework for interpreting recorded human history. M.: Publ. House of the Gaidar Institute. (in Russian).

Williamson O. (1996). The Economic institutions of capitalism. St. Petersburg: Lenizdat, SEV Press. (in Russian).

Furubotn E. G. and *Richter R.* (2005). Institutions and economic theory: Advances of the new institutional economics. St. Petersburg: Publ. House of the St. Petersburg State Univ. (in Russian).

Hodgson G. (2003). Economic theory and institutions: A Manifesto of modern institutional economics. M.: Publ. House "Delo". (in Russian).

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

Cooter R. (1997). The Coase Theorem / The New Palgraive Dictionary of Economic, vol. 1. The Macmillan Press Limited: London, pp. 457-460.

*Knight J. (*1992). Institutions and Social Conflict. New York: Cambridge University Press.

North D. (1994) Economic performance through Time. *American Economic Review*, vol. 84, no. 3, June, pp. 360-361.

Olson M. (2000). Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist dictatorships. New York: Basic books.

www.hjournal.ru

РОССИЯ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ РАННЕГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИДЕЙ МАРКСИЗМА ВШИРЬ

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

заведующий кафедрой макроэкономики
Финансового университета при Правительстве РФ,
заслуженный работник Высшей школы РФ,
доктор экономических наук, ординарный профессор НИУ ВШЭ,
e-mail: nureev50@gmail.com

Статья посвящена изучению работ К. Маркса в императорской России. Анализируются предпосылки и причины неприятия учения Маркса западной академической экономической наукой, с одной стороны, и быстрого распространения марксизма в стране второго эшелона развития капитализма, с другой. Особое внимание уделяется разбору работ В. И Ленина, показывается его роль как популяризатора и вульгаризатора Маркса, исследуются факторы, способствовавшие русификации и ориентализации марксизма. Распространение марксизма в Российской империи "вширь" произошло в гораздо большей степени, чем это позволяли внутренние экономические, социальные или культурные условия. Но та же российская действительность стала тормозом для распространения марксизма в России "вглубь", для его развития в целостной и адекватной первоисточнику форме. В заключении анализируются причины повышения интереса к академическому марксизму как в нашей стране, так и за её пределами.

Ключевые слова: *камералистика; историческая школа; марксизм; генезис капитализма; догоняющее развитие.*

RUSSIA: PROS AND CONS EARLY SPREAD OF MARXISM IN BREADTH

NUREEV RUSTEM, M.,

Head of the department «Macroeconomics»,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Honored Worker of Higher School of the Russian Federation,
PhD, Tenured Professor of HSE,
e-mail: nureev50@gmail.com

The paper is devoted to studying the works of Karl Marx in Imperial Russia. The author examines the background and reasons for rejection of the teachings of Marx Western academic economic science on the one hand, and the rapid spread of Marxism in the country, the second echelon of capitalism on the other. Particular attention is paid to analysis of works by V. Lenin, showing his role as a popularizer and vulgarizer Marx, investigates the factors that contributed to Russification and orientalization Marxism. The spread of Marxism in the Russian Empire "breadth" occurred to a much greater extent than is allowed domestic economic, social and cultural conditions. But the same Russian reality

© Р. М. Нуреев, 2013

has become obstacle to the spread of Marxism in Russia, "depth", for its development in an integrated and adequate primary source form. In conclusion, the author analyzes the causes of increasing interest to the academic Marxism, both in our country and abroad.
Keywords: *historical school; Marxism; the genesis of capitalism; the catching-up development.*

JEL: *B14, B15, B24, B41, N33, N53, P12.*

1. Запоздалое открытие Маркса

На похоронах Карла Маркса в субботу, 17 марта 1883 года, на Хайгетском кладбище присутствовало всего 11 человек. Его друг и соратник, Фридрих Энгельс, произнес фразу, которая тогда могла показаться завышенной оценкой: «И имя его, и дело его переживут века» (*Маркс* и *Энгельс. Т. 19. С. 352*). Действительно, современникам Маркс был известен лишь по тем работам, которые публиковались весьма ограниченным тиражом в рабочей печати. Влияние учения Маркса на современников было довольно скромным. Более трёх четвертей работ Маркса не были опубликованы при его жизни. Но и то, что было опубликовано, было издано в разных странах и на разных языках. Его публикации в New York Tribune были посвящены текущим событиям, полемические работы вроде «Святого семейства» (1845) или «Нищеты философии» (1847) известны лишь узкому кругу друзей. «К критике политической экономии» (1859) и «Капитал» (1867) в ту пору были еще не поняты современниками и игнорировались официальной академической наукой. Второй и третий тома «Капитала» были изданы Фридрихом Энгельсом уже после смерти Маркса (в 1885 и в 1894 году), четвертый том – Карлом Каутским в 1905-1910 гг. Однако последний том стал достоянием широкой общественности лишь после его вторичной публикации Институтом Маркса-Энгельса-Ленина в 1954-1961 гг.

Революционные «Тезисы о Фейербахе» (1845) появились лишь в качестве приложения к работе Энгельса «Людвиг Фейербах и конец немецкой классической философии» в 1888 г., «Наброски ответа на письмо В. И. Засулич» - в 1924 г., «Экономическо-философские рукописи 1844 г.» - в 1932 г., «Немецкая идеология» (1845) - в 1932-1933 гг., «Глава шестая. Результаты непосредственного процесса производства» - в 1933 г., «Экономические рукописи 1857-1859 гг.» - на языке оригинала в 1939-1941 гг., а на русском языке - в 1968-1969 гг., «Экономическая рукопись 1861 - 1863 гг.» (тетради I-V, XV-XXIII) - в 1973-1980 гг., первая и третья главы второго варианта II тома «Капитала» – в 1981 г. и т.д. Несистемное восприятие экономического наследия К. Маркса, абсолютизация в разные периоды развития отдельных опубликованных произведений, их анализ в отрыве от других сочинений основоположника марксизма привели к известному упрощению и вульгаризации его взглядов в социал-демократической литературе конца XIX - начала XX в., а также в советской экономической литературе 1920 - 1980-х годов.

Публикация сочинений растянулась на 100 лет, а понимание началось только в конце периода социализма (*Ильенков, 1960; Розенталь, 1967; Вазюлин, 1968; Кузьмин, 1976; История марксисткой диалектики. От возникновения марксизма до ленинского этапа, 1971 и др.*). Долгое время не было главного: снятия сакральности с сочинений К. Маркса,

понимания его не как пророка, а как живого человека, как развивающегося ученого. Первые шаги в этом направлении в нашей стране были сделаны только в 1970-1980 гг. (*Выгодский, 1970; 1975; Шкредов, 1973; Багатурия* и *Выгодский, 1976; Коган, 1983; Смирнов, 1984; Первоначальный вариант «Капитала» (Экономические рукописи Маркса 1857-1859 годов), 1987; Всемирная история экономической мысли, 1988. С. 320-538 и др.*).

Однако в середине 1980-х годов в России уже началась перестройка и кризис марксистской идеологии увлёк за собой творческие находки нового поколения марксистов. Творческий марксизм стал казаться менее значимым, чем то, что было сделано в западной экономической науке за сто лет после смерти Маркса. Между тем, влияние Маркса на западную экономическую науку оказалось, к удивлению советских людей, более чем скромным. В этом отчасти был повинен и сам Маркс.

2. Причины неприятия учения Маркса западной академической экономической наукой

Карл Маркс считал, что лучшим в первом томе «Капитала» было изложение двойственного характера труда и анализ прибавочной ценности независимо от конкретных форм её проявления: прибыли, процента и земельной ренты (*Маркс* и *Энгельс. Т. 31. С. 277*). То, что казалось главным Марксу, не оказалось столь впечатляющим для его современников. Почему это произошло?

В неприятии первого тома «Капитала» западным экономическим сообществом нет ничего удивительного, и в этом трудно искать (вслед за Марксом) какой-либо заговор молчания. Редкие академические сочинения получают всемирную известность сразу в момент их публикации. Для этого, во всяком случае, необходимы определённые предпосылки, которые в данном случае отсутствовали совсем. Маркс никогда не преподавал ни в одном мало-мальски известном университете. Свою докторскую диссертацию он получил довольно давно (в 1841 г.) в Йенском университете, известном тем, что это учебное заведение давало быстро и без споров отзывы на докторские диссертации (*Уин, 2003. С. 41*)[1]. Публичной защиты (как в Советском Союзе) или широких диспутов (как в средневековых университетах), естественно, не было, как не было у Маркса и опыта преподавания в высших учебных заведениях. Уже этот простой факт легко объясняет задержку в распространении его идей. К тому же, произведения произведениям рознь: «Манифест коммунистической партии» можно прочитать за один вечер (было бы желание). С «Капиталом» Карла Маркса такую операцию осуществить довольно трудно[2]. Нужно время, желание и главное – определённый уровень подготовки. Причём подготовки довольно серьёзной – как специальной (необходимо знакомство, как минимум, с немецкой классической философией и английской и французской классической политической экономией), так и общей (необходимо, по меньшей мере, университетское гуманитарное образование, которое вряд ли можно было встретить в среде тогдашнего рабочего класса). Напомним, что как огромное достижение в середине XIX века было воспринято введение обязательного начального образования в Великобритании. А Англия в этом плане заметно опережала

[1] Во всяком случае, Маркс получил учёную степень доктора философии уже через 9 дней после того, как направил туда свою диссертацию.

[2] «И самого себя по шее гладя, - уговаривал себя С. А. Есенин, - я говорю – настал наш срок: давай, Сергей, за Маркса тихо сядем, чтоб разгадать премудрость скучных строк».

континент. Отсутствие интереса объясняет тот парадоксальный факт, что на английский язык 1-й том «Капитала» переведут лишь 20 лет спустя, в 1887 году.

Между тем вопрос о пролетарском происхождении имел в XIX и в XX веке гипертрофированное значение. Маркс отказался от поста председателя Генерального совета I Интернационала, ссылаясь на то, что он не является представителем рабочего класса[3]. Любопытно, что эта традиция сохранялась и много позже: в Советском Союзе вплоть до середины 80-х гг. XX века на отделения политической экономии экономических факультетов университетов имели значительное преимущество люди с производственным стажем, а не те, кто закончили образовательные школы в текущем году.

Не следует забывать и тот факт, что пик популярности трудовой теории ценности (во всяком случае, в её рикардианской трактовке) в академической среде давно уже прошёл. В 70-90-е гг. XIX века начинает получать всё большее распространение теория предельной полезности. Хотя первые шаги в этой области были сделаны гораздо раньше (А. Курно в 1838 г., а Г. Госсеном в 1854), однако лишь 1870-е гг. знаменуют качественный перелом в этой области: в 1871 г. публикуют свои работы У. Стенли Джевонс (1835-1882) и Карл Менгер (1840-1921), в 1874 - Леон Вальрас (1834-1910). Позднее появляются работы Эйгена Бём-Баверка (1851-1914) и Фридриха фон Визера (1851-1926). Теория предельной полезности дополняется в 1886 году теорией предельной производительности Джона Бэйтси Кларка (1847-1938). Фактически все эти изменения, естественно, не нашли никакого отражения в последующих переизданиях и переводах первого тома «Капитала», подготовленных Марксом (1872 и 1875) и Энгельсом (1883, 1886 и 1890 г.). На самом деле изменения носили кардинальный характер: вместо политической экономии как философии хозяйства появляется совсем другая наука – экономикс, выступающая как набор практических рецептов по оптимизации деятельности экономических агентов в условиях ограниченных ресурсов. Хотя формально термин "Economics" появится ещё в 1871 в «Теории политической экономии» У. С. Джевонса, его широкое распространение и современное содержание относится к более позднему периоду - 1880-1890-м гг.

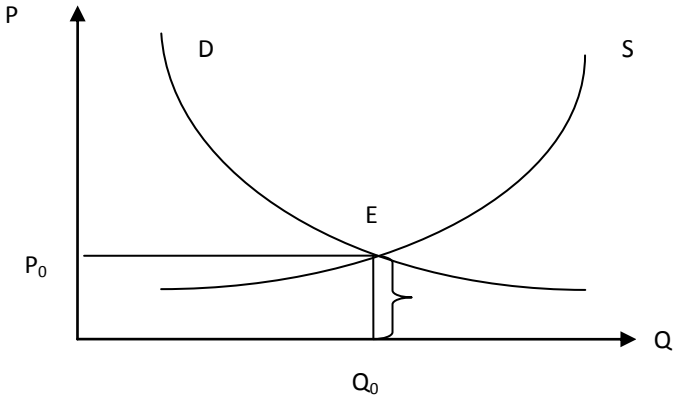

Рис. 1. *Ценность как основа уровня цен (по Марксу). Интерпретация с позиции неоклассиков*

[3] Маркс полагал себя лишённым права на выборы на пост председателя Генерального совета Интернационала «потому что он является работником умственного труда, а не тем, кто работает руками». Хотя и не отрицал того очевидного факта, что в Генеральном совете Интернационале могут работать и люди непролетарского происхождения.

Происходит смещение центра экономических исследований. Если в центре внимания классиков английской политической экономии была сфера производства (*А. Смит*) и распределения (*Д. Рикардо*), то в построениях новых экономистов всё большее значение приобретает сфера обмена и потребления. Изменяется и масштаб рассмотрения: в центре оказывается не государство, а фирма и индивид. Микроэкономические основы анализа рыночных структур вытесняют макроэкономический масштаб политической экономии. Меняется и сам анализ микроэкономических основ. Если в центре внимания А. Смита и Д. Рикардо был закон ценности, то у Джона Стюарта Милля эту роль играет уже закон спроса и предложения, а у К. Менгера, У. Джевонса и Л. Вальраса - закон убывающей полезности. Изменяются не только цели и предмет исследования, но и метод анализа. На смену формальной и диалектической логике постепенно приходит логика математическая. В центре внимания исследователей оказывается сравнительная статика, оптимизационные и равновесные модели. Эти изменения обобщаются Альфредом Маршаллом (1842-1924) в его «Принципах экономикс» (1890 г.).

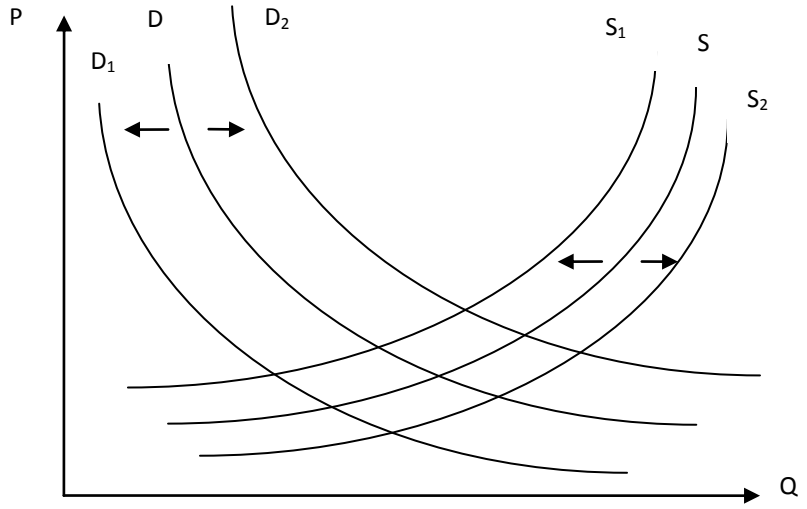

Рис. 2. *Предмет исследования неоклассики - относительные изменения цен*

Не удивительно, что в этих условиях замысловатые диалектические построения Карла Маркса оказались невостребованными. С позиций тогдашней науки они казались более обращёнными в прошлое, чем в будущее, более теоретическими, чем практическими. Будучи оторванным от современной академической науки, её новейших поисков и открытий, он в тишине библиотеки Британского музея интересовался вековыми тенденциями развития политической экономии, с позиций которой новые веяния казались лишь вульгаризацией классических основ. Если Маркса интересовала ценность как основание рыночных цен и весь первый том «Капитала» исходит из предпосылки соответствия цен ценности, то его современников гораздо больше интересовали случаи отклонения этих цен от ценности. Если в центре внимания Маркса остаётся совершенная конкуренция, то в центре внимания неоклассиков – рыночные структуры, вырастающие из этой совершенной конкуренции: чистая и естественная монополия, монополистическая конкуренция и ценовая дискриминация, олигополия и монопсония. Сильно упрощая, поясним это на наглядно

графическом примере. Выражаясь современным экономическим языком, Маркса, главным образом, интересовал абсолютный равновесный уровень (см. рис. 1): почему пирожки продаются за 10 рублей, а современные автомобили за сотни тысяч. В центре внимания экономистов - неоклассиков находится, наоборот, относительное изменение цен. Применительно к совершенной конкуренции это означает сдвиги кривых спроса и предложения (см. рис. 2). Однако современная экономика, естественно, не ограничивается анализом совершенной конкуренции, а исследует все типы рыночных структур (причём не только по отношению к рынкам потребительских товаров и услуг, но и к рынкам ресурсов).

3. Пореформенная Россия: зачем понадобился К. Маркс?

Совсем иная ситуация сложилась с изучением произведений Карла Маркса в России. Для того чтобы понять причины этого, необходимо хотя бы кратко напомнить особенности российской экономической мысли, чётко обозначившиеся к середине XIX века. Они позволят нам ответить на вопрос, были ли условия в императорской России для распространения идей К. Маркса.

Не секрет, что восприятие обществом экономических проблем определяется национальным менталитетом, сложившимися в данной стране традициями мышления, закономерностями развития гуманитарного знания, наличием или отсутствием барьеров между академическим и неакадемическим сообществом.

Для российской общественной мысли характерен подход к проблемам с позиции методологического коллективизма (холизма). Однако сам холизм является не самоцелью, а средством обеспечения условий для всестороннего развития человеческой личности (антропоцентризм). Именно на этой почве возникает у славянофилов идея "соборности" (*А. С. Хомяков*) и "целостности" (*И. В. Киреевский*) общества. Поэтому для большинства российских мыслителей характерно акцентирование внимания на развитии духовного мира в противовес материальному. Эти черты обществознания являются прямым духовным наследием русского православия.

Важной особенностью российской экономической мысли было то, что она воспринимала передовые достижения своих западных собратьев в условиях догоняющего развития. Отсюда возникает стремление не только (а часто и не столько) изложить основные вопросы теории, сколько попытаться приложить их к российской действительности. Неудивительно поэтому, что Россия как раз относится к тем странам, в которых отсутствуют барьеры между академическим и неакадемическим сообществом. Многие ее ученые-экономисты очень часто оказываются вовлеченными в острые политические дискуссии, в которых вопросы приложения теории разрабатывались гораздо более тщательно, чем сама теория.

Огромную роль в становлении российской экономической мысли сыграла немецкая камералистика. Первый заведующий первой кафедрой политической экономии и дипломатики (возникшей в 1805 году в Московском университете) был немец Христиан фон Шлёцер (1774-1831). Первый академик-экономист Российской академии наук был также немцем прибалтийского происхождения – Генрих Фридрих фон Шторх (1766-1835). Если к ним, вслед за В. Рошером, добавить Людвига Генриха фон Якоба (1759-1827), Георга фон Канкрина (1774-1845) и Теодора фон Бернгарди

(1802-1887), то может показаться, что идея В. Рошера о существовании немецко-русской школы не лишена известных оснований (*Rosher, 1924. P. 807*).

Однако это было, конечно, известным преувеличением. Если их и можно было бы объединить, то как и старшую немецкую историческую школу, лишь "задним числом", поскольку сами эти ученые исходили из разных методологических предпосылок и придерживались разных взглядов. Если говорить о наиболее крупных из них (о Шлёцере и Шторхе), то они выступали скорее как конкуренты и каждый из них старался закрепить за собой пальму первенства создания первых российских экономических произведений. Не соглашаясь с В. Рошером (относительно существования мало-мальски цельной экономической школы)[4], нельзя не отметить, что для них были характерны некие общие черты.

Для России, как и для Германии, применение политической экономии должно было иметь свои особенности, связанные с тем, что теории более передовой страны не могли быть прямо применены для страны более отсталой. На построениях немецких экономистов сказалось и влияние И. Канта, для которого было характерно критическое отношение к применению дедуктивного метода и законов причинности к общественным наукам, позднее и Ф. Листа (1789 – 1846), развивавшего идеи национальной экономики. Поэтому авторы в первую очередь стремились учитывать экономические особенности той страны, для которой писали свои книги.

Исходным пунктом анализа и для Шлёцера, и для Шторха является не индивид, а общество (нация). И тот, и другой стараются привлекать историко-статистический материал для конкретизации английской теории. И тот, и другой проявляют интерес к процессу экономического развития. Однако это было не какой-то специфической чертой "данной школы", а общегерманской чертой того времени. Характерно, что эти особенности закрепятся и станут характерной чертой национальной политической экономии.

Немецкое влияние не прекратилось с завершением академической карьеры этих профессоров. Оно было несомненным и на членов кружка Станкевича (*Ф. В. Шеллинг*), и на А. И. Герцена (*Г. Гегель, Л. Фейербах*), и на Н. Г. Чернышевского (*Л. Фейербах*), и на славянофилов (*А. фон Гакстгаузен, Г. Гегель*), и уж тем более на западников (*Г. Гегель*). Однако, наряду с немецким влиянием, все большее значение в России приобретают идеи ученых французского Просвещения и французских социалистов-утопистов (и прежде всего А. Сен-Симона). Поэтому восприятие английской политэкономии было не прямым, а косвенным, опосредованным этими концепциями. Любопытно, что главное произведение Д. Рикардо "Начала политической экономии и налогового обложения" было переведено Н. И. Зибером (1844-1888) на русский язык позже первого тома "Капитала" К. Маркса (лишь в 1873 году). Н. И. Зибером же был подготовлен перевод собрания сочинений Д. Рикардо, опубликованный в 1882 году.

В середине XIX века все большее и большее влияние приобретает историческая школа. Она получает широкое развитие как в академической (*И. К. Бабст*), так и в неакадемической среде. Большое значение имел для России призыв Г. Шмоллера к необходимости тщательного изучения фактического материала, что нашло широкое развитие в работах

[4] Критику подхода В. Рошера подробнее см.: (*Цвайнерт, 2007. С. 82-96*).

представителей народнической школы. Дискуссия 1850-1870-х годов вокруг общины показала необходимость широкого использования фактического материала для обоснования своей точки зрения.

Таковы были традиции русской экономической мысли перед началом проникновения идей К. Маркса в Россию. И они были в значительной мере более благоприятными для распространения его учения, чем ситуация, сложившаяся в Западной Европе и Северной Америке.

Кто же были те счастливые россияне, которые общались и писали о Марксе в период его жизни? Это либеральный дворянин П. В. Анненков (1812-1887), либеральный народник Н. Ф. Даниельсон (1844–1918), "законченный интриган"[5] М. А. Бакунин (1814–1876), "социалист-дилетант", "русский панславист" А. И. Герцен (1812–1870), а также члены русской секции I Интернационала – Н. И. Утин (1841–1883), В. И. Бартенев (р. 1838), А. Д. Трусов (1835–1886). Их вклад в пропаганду марксизма более чем скромен, и если и вспоминают их имена, отнюдь не в связи с ним. Характерно, что Маркс лично стал секретарем русской секции Интернационала!

Русская цензура довольно нежно обошлась с произведениями К. Маркса, достигавшими пределов Российской Империи. В 1848 г. было получено разрешение цензуры на ввоз в Россию "Нищеты философии". Предмет сочинения, считала цензура, не может быть применен к России и представляет "умозрения довольно отвлеченные". В 1867 г. цензура разрешила распространение немецкого издания "Капитала", а в 1872 г. его русского перевода, рассматривая его как сочинение "строго научное, тяжелое и малодоступное" (*Реуэль, 1956. С. 233*). Цензура полагала, что книгу Маркса "немногие прочтут", "а еще менее поймут ее". К тому же рассматривало её как критику практики терроризма революционных народников, начавшейся после провалившегося в 1873 году "хождения в народ". В числе прочего марксизм способствовал упрочению европейского вектора развития русской общественной, особенно экономической мысли. Цензура ошиблась, так как весь тираж первого русского издания "Капитала" (в 3 000 экземпляров!) разошелся всего за 4 месяца (*Реуэль, 1956. С. 237*)[6]. Хотя цензура явно недооценила аудиторию потенциальных читателей, она оказалась в значительной мере права в оценке уровня понимания этого произведения российским читателем. Неслучайно, что даже первый русский ученик К. Маркса Николай Иванович Зибер не будет питать никаких иллюзий о бэкграунде русских революционеров: "Люди они хорошие,- писал он, - но в научном социализме и политической экономии ровно ничего не смыслят от А до Z[7]."

Публикация русского перевода вызвала дискуссию, в ходе которой мнения разделились. Ю. Г. Жуковский выступил в сентябре 1877 г. с резкой критикой теории К. Маркса. Поскольку уровень критики был невысокий, Н. К. Михайловский публикует язвительную статью "К. Маркс перед судом г. Ю. Жуковского". Автор считает, что Маркс ставит российского читателя в чрезвычайно трудное положение, поскольку, с одной стороны, он описывает социальные последствия введения фабричного производства, подробно

[5] Здесь и далее в кавычки взяты выражения К. Маркса.

[6] О качестве этого перевода свидельствует хотя бы тот широко известный факт, что немецкий термин "WERT" был переведён не как "ценность", а как "стоимость".

[7] Цит. по: (*Овсяннико-Куликовский, 1923. С. 146*). О резервах самого Н. И. Зибера в понимании учения К. Маркса подробнее см.: (*Цвайнерт, 2007. С. 266-277*).

характеризуя, как фабрика калечит и уродует женщин и детей (особенно в 13-й главе первого тома "Капитала"), а с другой стороны, довольно скептически относится к "русскому социализму" А. И. Герцена. Маркс ответил на критику Михайловского "Письмом в редакцию "Отечественных записок" (*Маркс* и *Энгельс. Т. 19. С. 116-121*). В этом письме Маркс, опираясь на работу Н. Г. Чернышевского "Критика философских предубеждений против общинного владения", полагал, что Россия может перейти к социализму, минуя капитализм. Неудивительно, что симпатии Маркса к народникам привели в замешательство Г. В. Плеханова и его товарищей по группе "Освобождение труда".

Однако был ли Маркс сторонником прямого и непосредственного применения идей «Капитала» в России? Дать однозначный ответ на этот вопрос довольно сложно. Поэтому Вера Ивановна Засулич в своём письме от 16 февраля 1881 года просит Маркса разъяснить свою позицию. Однако и «Письмо В. И. Засулич», и «Наброски ответа на письмо В. И. Засулич» дают противоречивый ответ, который русские народники восприняли скорее как «да», чем как «нет» (*Маркс* и *Энгельс. Т. 19. С. 250-251, 400-421*). Хотя к этому ответу Маркс пришел не без заметных колебаний. Сохранилось три наброска ответа, которые занимают в собрании сочинений 22 страницы, тогда как сам ответ – менее 2-х страниц.

Тем не менее, Маркс полагал (в 1880 г.), что в России (стране, в которой 141 год назад появился первый перевод 1-го тома “Капитала”) его “больше читают и ценят, чем где бы то ни было” (*Маркс* и *Энгельс. Т. 38. С. 380*). Действительно, только в 1870-х гг. в России появилось свыше 150 рецензий, статей и упоминаний о “Капитале”[8]. Их было настолько много, что одна из них (опубликованная в Санкт-Петербургских ведомостях 8 (20) апреля 1872 г.) была удостоена чести попасть в Послесловие ко второму изданию первого тома «Капитала» (*Маркс* и *Энгельс. Т. 23. С. 18-19*).

Перевод II тома "Капитала" появился на русском языке уже в 1885, а III тома в 1896 году. Их переводчиком был либеральный народник Николай Франциевич Даниельсон, который с 1868 года переписывался с Марксом и Энгельсом. История перевода "Капитала" народниками закономерно привела к тому, что они оказались первыми интерпретаторами Маркса на русской почве. Вольно или невольно Маркс оказался человеком, лившим воду на их мельницу.

Именно Даниельсон в статье 1880 года первым сделает однозначный вывод о том, что капитализм в России, не успев выполнить свою историческую миссию, уже пришёл в упадок и не имеет будущего[9]. Причины кризиса капитализма в России Н. Ф. Даниельсон связывал с противоречивостью деятельности правительства, которое, с одной стороны, в соответствии с Реформой 1861 года, наделило крестьян землёй, а с другой, — использовало полученные с крестьян деньги на развитие капитализма. Возникало противоречие между аграрным и промышленном секторами. Капитализм основан как раз на отделении непосредственных производителей от средств производства. Однако община препятствовала возникновению рынка труда и осуществлению инвестиций в аграрной сфере, тогда как промышленность разоряла крестьян, подрывая их кустарное

[8] Подробнее см.: (Пустарнаков, 2004).

[9] "Слово"1880. № 10, с. 1-78. Позднее эта статья стала основой книги: Николай –он (Даниельсон) "Очерки нашего пореформенного общественного хозяйства". СПб, 1893.

производство. Это предопределило упадок сельскохозяйственного производства и стало причиной страшного голода 1890-1891 годов.

Более внимательное и вдумчивое отношение к наследию Маркса говорит о том, что его идея некапиталистического развития России заметно отличалась от подхода Даниельсона. Однако «Наброски ответа на письмо В. И. Засулич» были опубликованы на русском языке лишь в 1924 году и о их содержании россияне тогда ничего не знали. "Капитал" К. Маркса был тогда интересен русским читателям в ином плане: передовая интеллигенция сама, опираясь на свой опыт, пыталась понять исторические судьбы развития капитализма в России[10].

Оценить характер развития пореформенной России, степень проникновения капитализма в земледелие, опутанное феодальными и дофеодальными пережитками, общее и особенное в становлении капитализма на периферии буржуазного мира в 80-90-е годы XIX века было непросто.

"Промышленная организация России, - писал в 1882 году Василий Павлович Воронцов, - представляется гораздо более сложной, чем западноевропейская…Трудно даже сказать, чтобы у нас прочно утвердился какой-либо строй… Масса противоречащих друг другу явлений… указывает на то, что в нашей экономической жизни идёт борьба нескольких начал, сосуществуют рядом процессы разрушения и созидания, что направление дальнейшего движения ещё не выяснилось" (*Воронцов, 1882. С. 9-10*).

Однако эта ситуация, о которой Ф. Энгельс напишет спустя 20 лет, возникла далеко не сразу. Объективная сложность заключалась не только в сосуществовании многообразных переходных форм и отношений. Россия в силу длительного сохранения крепостнических отношений заметно отстала от передовых стран Западной Европы и Северной Америки, в которых капитализм получил широкое распространение. Молодой российский капитализм столкнулся с сильной конкуренцией на внешних рынках. Внутри страны его развитию препятствовали многочисленные феодальные и дофеодальные отношения, как в сфере бизнеса, так и в сфере политической надстройки. Поэтому вопрос о роли внешнего рынка для развивающегося российского капитализма стоял, по мнению народников, особенно остро[11].

Сложность теоретического осмысления происходящих процессов, выработки правильной стратегии и тактики развития страны усугублялась ещё тем, что передовая русская интеллигенция видела обнажившиеся на Западе внутренние противоречия капиталистического развития. Уже основоположники русского «крестьянского социализма» думали о том, как избежать «капиталистической язвы», найти для России особый, некапиталистический путь к социализму. В условиях неразвитости капиталистических отношений они обращали свои взоры к крестьянству,

[10] Более определенный ответ даст позднее Ф. Энгельс, который гораздо более критично относился к "русскому социализму". В письме к Н. Ф. Даниельсону 15 марта 1892 г. он напомнит, что Маркс по поводу Ю. Жуковского говорил об опасностях, возникших после крестьянской реформы: "Если Россия и дальше пойдет по тому пути, на который она вступила в 1861 г., то крестьянская община обречена на гибель. Мне кажется, что именно сейчас это начинает сбываться… Боюсь, что нам придется рассматривать вашу общину, как мечту о невозвратном прошлом и считаться в будущем с капиталистической Россией" (*Маркс* и *Энгельс. Т. 38. С. 265*).

[11] См., например: (*Воронцов, 1882. С. 12-16*); Николай –он. Очерки нашего пореформенного хозяйства. СПб, 1893, с. 323-324 и др.

вольно или невольно идеализируя русскую патриархальную деревню.

"Так как обобществление труда, — полагал В. Воронцов, — не может одновременно совершиться повсюду капиталистическим путём, то при столкновении нескольких стран следует допустить возможность одного из трёх исходов: 1)или страны, позднее вступившие на путь капиталистического развития, должны вечно оставаться на низкой, например, ремесленной ступени его, 2)или процесс обобществления труда может совершиться у них иным, не капиталистическим путём, 3) или, наконец, оно совершится лишь после того, как в странах, ушедших вперёд, капиталистическое производство закончит весь цикл своего развития и превратиться в народное…" (*Воронцов, 1882. С. 16*).

Ограниченность внешнего рынка, с одной стороны, и "возможность воспользоваться всеми техническими усовершенствованиями более развитых стран", — с другой, приводили В. Воронцова к выводу о том, что крупная промышленность будет развиваться "не столько экстенсивно, сколько интенсивно", без широкого привлечения дополнительных рабочих рук. Поэтому он делает вывод, что в России "нет надобности в дальнейшем обезземеливании русского народа, и следовательно, в уничтожении общины", потому что "лишившийся работы крестьянин не найдёт работы на фабрике". В условиях, когда внешние рынки заняты, крупная промышленность должна ориентироваться, прежде всего, на внутренний сбыт и "степень её процветания находится в прямом отношении к зажиточности массы населения; каждый же безземельный крестьянин… уменьшает запросы на её продукты" (*Воронцов, 1882. С. 31*)[12].

Отсюда делался чёткий и ясный "классовый вывод" для России: "…В противоположность передовым странам Западной Европы, - после ослабления влияния крупного землевладения, руководство общественным развитием, в соответствии с изменениями, имевшими место в экономической сфере, перешло в руки буржуазии, за которою, в качестве её вероятного наследника виднеется фабрично-заводской пролетариат, - в России буржуазия обречена на второстепенную роль, фабрично-заводской пролетариат не имеет шансов на более или менее значительное развитие, и потому главнейшей возможной социальной основой нашего будущего, как это было и в прошлом, является крестьянство" (*Воронцов, 1893*)[13].

В этих рассуждениях наглядно видно не только не понимание процесса так называемого первоначального накопления капитала для создания предпосылок развития буржуазного общества, но и смешение позитивного и нормативного анализа, желаемого и действительного. Однако в ходе развития русского капитализма построения народников всё более теряли реальную основу.

Критика теорий либеральных народников легальными марксистами[14] была «искажением» идей К. Маркса наоборот, так как последние

[12] См., также: Николай – он. Очерки нашего пореформенного хозяйства. СПб, 1893, с. 335-346.

[13] В. В.(В. Воронцов). Наши направления. СПб, 1893. С. V.

[14] Введённый В. И. Лениным термин "легальные марксисты" довольно условен и относится к прежде всего к трём экономистам: Петру Бернгардовичу Струве (1870-1944), Михаилу Ивановичу Туган-Барановскому (1865-1919) и Сергею Николаевичу Булгакову (1871-1844). До 1899 года такое разграничение не имело большого смысла, так как в полемике с народниками марксисты выступали более или менее единым фронтом и публиковались в одних и тех же журналах. Позднее, однако, это разграничение приобретает реальный смысл, так указанные авторы отходят от материализма к идеализму, от марксизма к кантианству.

идеализировали капитализм, абстрагируясь от антагонистического характера его развития. Хотя оба направления первоначально использовали в своих построениях марксистские формулировки, они вольно или невольно упрощали и искажали марксизм. Любопытно, что это было характерно не только для них, но и для тех, кто считал себя правоверными марксистами. В прочем обо всём по порядку.

Начатая Г. В. Плехановым критика этих направлений имела определённое значение. Однако она не решила полностью проблему, так как носила слишком общий, абстрактный характер и не использовала всего богатства фактического и статистического материала, которым оперировали либеральные народники и легальные марксисты. Необходимо было вскрыть не только общие теоретические ошибки народников, но и на конкретном материале, с цифрами в руках, шаг за шагом показать особенности развития капитализма в России. Задача защиты марксизма перерастала в задачу конкретизации и дальнейшего развития марксистской теории капитализма на материалах страны «второго эшелона развития» капитализма.

Революционная интеллигенция, разуверившись в российском крестьянстве и в тактике терроризма после убийства Александра II (1881), хотела опереться на объективный социально-экономический процесс. Поэтому детерминистские элементы в учении Маркса сразу привлекли её внимание[15]. Российских читателей заинтересовала, прежде всего, характерная для автора «Капитала» цельность социального видения капиталистической экономической системы (*Шумпетер, 1995. С. 40*)[16]. «Русский марксизм ждал освобождения от индустриального развития России, которого народничество как раз хотело избежать. Капиталистическая индустрия должна привести к образованию и развитию рабочего класса, который и есть класс освободитель. Поэтому марксисты стояли за пролетаризацию крестьянства, которой народники хотели не допустить» (*Бердяев, 1990. С. 79*). В этом их поддерживали легальные марксисты, для которых развитие промышленности и капитализма (а не изменение социально-классовой структуры общества) имело самодовлеющее значение.

Это наглядно видно на примере и ранних, и поздних работ М. И. Туган-Барановского. Первые были написаны ещё в середине 90-х годов XIX века и стали достоянием широкой европейской общественности после перевода его книги *«Периодические промышленные кризисы в Англии»* (1894) на немецкий (1901) и французский (1913) языки (*Туган-Барановский, 1894; 1913; 1901*). Туган-Барановский различает простое товарное хозяйство (при котором "общее товарное перепроизводство возможно, отнюдь не необходимо" (*Туган-Барановский, 1998. С. 549*)) и капиталистическое хозяйство, для которого характерны периодические экономические кризисы.

Полемизируя с русским либеральным народником В. П. Воронцовым,

[15] «Первые русские марксисты очень любили говорить о развитии материальных производительных сил, как главной надежде и опоре. При этом их интересовало не столько само экономическое развитие России, как положительная цель и благо, сколько образование орудия революционной борьбы. Такова была революционная психология» (*Бердяев, 1990. С. 79*).

[16] «Не удивительно, - писал Й. А. Шумпетер, - что его немецкие и русские читатели – по аналогичной склонности (к философствованию – Р. Н.) и в силу схожего образования – ухватились, прежде всего, за эти аспекты его учения, сделав их ключевыми для всей системы».

М. И. Туган-Барановский в своём анализе кризисов прямо исходит из схем простого и расширенного воспроизводства, опубликованных во II томе "Капитала" К. Маркса. Правда, он несколько изменяет и дополняет их (*Туган-Барановский, 1894. С. 408-427; 1899*). Это необходимо ему для того, чтобы показать, что капитализм в значительной степени развивается за счёт роста техники. А также для того, чтобы показать, что развитие это осуществляется крайне неравномерно, создавая объективную возможность несовпадения предложения и спроса. Однако эта возможность периодически превращается в действительность благодаря внутренним противоречиям капитализма.

"Кризисы капитализма, - по мнению М. И. Туган-Барановского, - заложены … в самой природе капиталистического хозяйства". Они вытекают из трёх его особенностей – из того, что капиталистическое хозяйство есть:

- хозяйство антагонистическое;
- имеющее тенденцию к неограниченному расширению производства,
- хозяйство неорганизованное, в котором присутствует планомерное распределение общественного производства между различными отраслями труда (*Туган-Барановский, 1998. С. 550-551*).

В центре внимания М. И. Туган-Барановского была проблема экономического цикла. Причинами успеха его подхода было сочетание историко-статистического анализа с теоретическим (*Туган-Барановский, 1998. С. 541*)[17]. М. И. Туган-Барановский разграничивал накопление ссудного капитала и реального производительного капитала. При этом он последовательно доказывал, что промышленный цикл первичен, а торговый цикл вторичен и что материальной основой экономического цикла является периодическое создание нового основного капитала, то есть фактически – инновации. Основой циклических колебаний были, по мнению Туган-Барановского, изменения цен на железо – главного в то время конструкционного материала орудий производства (*Туган-Барановский, 1998. С. 539, 551*).

С конца 1870-х гг. кризисы приобретают уже мировой характер. Разница, по мнению Туган-Барановского, заключалась лишь в том, что в разных странах застой имел неодинаковую степень интенсивности. При этом "сила потрясения народного хозяйства той или иной страны при переходе от подъёма к упадку была прямо пропорциональной интенсивности подъема" (*Туган-Барановский, 1998. С. 541*).

Это не значит, что все идеи Маркса были восприняты без каких бы то ни было отклонений. Наоборот, многие из положений Маркса воспринимались довольно критически. Правда, это в основном была либеральная критика марксизма. В числе критиков были И. И. Кауфман (1848–1916), Л. А. Полонский (1833–1913), И. К. Бабст (1824–1881), Н. И. Зибер (1844–1888) и др. В 1890-х гг. появляются статьи Н. К. Михайловского (1842–1904) против марксизма. А позднее даже возникает российский “катедер-социализм” (И. И. Иванюков, А. И. Чупров, А. А. Исаев). Профессор

[17] Особенно подробно М. И. Туган-Барановский анализирует английские кризисы второй четверти - середины XIX века: 1825, 1836, 1847, 1857, 1866. "Начиная с 70-х годов прошлого века, – пишет М. И. Туган-Барановский, - в Англии типичные кризисы прежнего времени прекратились. Их заменили периодические промышленные депрессии. Каждое десятилетие наблюдается подъем промышленной волны, выражающийся в расширении производства и торговли и подъёме цен (особенно, железа) и затем падение. Но переход от подъёма к падению, не сопровождается кризисом, как раньше".

политической экономии Московского университета, видный деятель партии кадетов (а позднее и министр просвещения во Временном правительстве) А. А. Мануилов (1861–1919) писал, что во второй половине XIX в. наиболее авторитетными и популярными в России были Маркс и Рикардо, что за немногими исключениями все курсы политической экономии были построены на учениях этих экономистов, что особенностью русской экономической мысли того времени стала своеобразная рикардо - марксовская система.

4. В. И Ленин как популяризатор и вульгаризатор Маркса

С точки зрения нашей темы не безынтересно показать, как были препарированы взгляды К. Маркса в ленинских работах, написанных в конце XIX – начале XX века и, прежде всего, в его монографии «Развитие капитализма в России» (1899), которую можно рассматривать как своеобразное зеркало представлений российских марксистов об успехах копирующей модернизации. Хотя марксизм в современной России не слишком популярен, основные идеи этой книги продолжают жить и в современной историко-экономической науке, переносясь на оценки процессов модернизации современных стран периферии капиталистической мир-экономики. Для этого есть основания, поскольку монография Ленина была выполнена на довольно высоком уровне, если вспомнить о том, что автор был юристом по образованию (к тому же сдавшим университетские экзамены экстерном). Не удивительно, что далеко не все экономические идеи выдержали проверку временем. Анализируя его находки и просчеты, мы можем многое понять в современных дискуссиях о догоняющем развитии.

Центральное место в работах В. И. Ленина 90-х годов XIX в. занимает теория товарного производства[18]. Это связано с разбором теоретических ошибок экономистов-народников по вопросу о роли рынка в развитии капитализма и оценке его судеб в России. «Рынок, - пишет В. И. Ленин, - есть категория товарного хозяйства, которое в своем развитии превращается в капиталистическое хозяйство и только при этом последнем приобретает полное господство и всеобщую распространенность. Поэтому для разбора основных теоретических положений о внутреннем рынке мы должны исходить из простого товарного хозяйства и следить за постепенным превращением его в капиталистическое» (*Ленин, 1967. Т. 3. С. 21*). В работах 90-х годов В. И. Ленин подробно анализирует признаки товарного производства, его основные стадии развития, общее и особенное в превращении товарного производства в капиталистическое в пореформенной России[19]. В этой связи В. И. Ленин дает ряд определений товарного производства. Наиболее полным из них является определение в работе «По поводу так называемого вопроса о рынках». «Под товарным производством, - пишет В. И. Ленин, - разумеется такая организация общественного хозяйства, когда продукты производятся отдельными, обособленными производителями, причем каждый специализируется на выработке одного какого-либо продукта, так что для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов (становящихся в силу этого товарами) на рынке»[20]. В качестве основы товарного производства

[18] Специальный анализ экономического содержания каждой из работ см.: (*Пашков, 1960*).
[19] Подробнее см.: (*Хессин, 1968*).
[20] Там же. Т. 1. С. 86-87; см. также: Т. 1. С. 120, 425, 453; Т. 3. С. 21-22 и др.

В. И. Ленин выделяет общественное разделение труда, в рамках которого происходят обособление и специализация частных производителей на производстве отдельных продуктов. Специализация производителей на изготовлении отдельных видов товаров в условиях обособленности каждого из них друг от друга приводит к тому, что удовлетворение общественных потребностей возможно лишь путем купли-продажи товаров. Следовательно, только посредством рынка устанавливается связь между обособленными на базе общественного разделения труда товаропроизводителями. Рынок, по мысли В. И. Ленина, осуществляет своеобразный общественный учет затраченного на производство товара труда. Однако «учет этот производится за спиной производителя, посредством рыночных колебаний». Таким образом, рынок рассматривается В. И. Лениным не только как форма экономической взаимосвязи, но и как регулятор общественного производства[21].

Чем глубже общественное разделение труда, тем выше уровень развития товарного производства и, следовательно, внутреннего рынка. Углубление общественного разделения труда приводит к обособлению от земледелия все новых и новых отраслей промышленности. Поэтому В. И. Ленин делает вывод о том, что следствием развития товарного и, в особенности, капиталистического производства является более быстрый рост торгово-промышленного (и вообще неземледельческого) населения по сравнению с земледельческим[22].

В историческом развитии капитализма, с точки зрения В. И. Ленина, существенны два момента: «1) превращение натурального хозяйства непосредственных производителей в товарное и 2) превращение товарного хозяйства в капиталистическое»[23]. В работе «По поводу так называемого вопроса о рынках» В. И. Ленин представил абстрактно-теоретическую схему такого превращения, в рамках которой он выделяет «6 периодов, выражающих стадии превращения натурального хозяйства в капиталистическое». Анализ шаг за шагом показывает, как осуществляется специализация производителей на производстве отдельных видов товаров, как она охватывает все новые и новые отрасли, углубляет общественное разделение труда и в конечном счете приводит к разложению товаропроизводителей на капиталистов и пролетариат. Появление товара рабочая сила знаменует перерастание простого товарного производства в капиталистическое.

Такая схема носила слишком умозрительный характер и породила позднее ложное представление о том, что товарное производство само по себе (в любых условиях!) способно перерасти в капитализм[24]. Возникшее на Древнем Востоке товарное производство тысячелетиями существовало в порах господствующего натурального хозяйства и смогло перерасти в капиталистическое лишь с возникновением в процессе так называемого первоначального капитала рынка труда. И это возникло не в результате простого углубления разделения труда или его большей специализации, как наивно полагал в 90-е годы В. И. Ленин. Такая ошибка привела к тому, что

[21] Подробнее см.: (*Хессин, 1968*). Т. 1. С. 425, 66.
[22] Там же. Т. 3. С. 24-25, 58; Т. 4. С. 41 и др.
[23] Там же. Т. 1. С. 87.
[24] Позднее эта ошибка будет закреплена в афористичной фразе в "Детской болезни "левизны" в коммунизме": "Мелкое производство рождает капитализм и буржуазию постоянно, ежедневно, ежечасно, стихийно и в массовом размере" (*Ленин. Т. 41*).

при анализе генезиса капитализма он абстрагировался от феодальных и полуфеодальных отношений, господствующих в аграрной сфере пореформенной России. Процесс отделения непосредственных производителей начинается там и тогда, когда созданы определённые институциональные предпосылки, так и не ставшие в то время предметом ленинского анализа.

Такой подход породил и другую методологическую ошибку о логике и структуре "Капитала" К. Маркса. Именно "с лёгкой ленинской руки" в русскую марксистскую литературу вошло ошибочное представление о том, что предметом исследования первого отдела первого тома "Капитала" являются не товар и товарное обращение, а товарное производство. Этот предрассудок сумели преодолеть в отечественной литературе лишь в начале 1970-х годов (*Шкредов, 1973*), да и то далеко не все.

Отделение непосредственных производителей от средств производства создает, по мысли В. И. Ленина, внутренний рынок и со стороны средств производства, которые превращаются в постоянный капитал и приобретают товарную форму, и со стороны средств существования, которые принимают форму переменного капитала и также превращаются в товар, который приобретают наемные рабочие[25]. Такой подход позволил В. И. Ленину сделать вывод о том, «что вопрос о внутреннем рынке, как отдельный самостоятельный вопрос, не зависящий от вопроса о степени развития капитализма, вовсе не существует... «Внутренний рынок» для капитализма создается самим развивающимся капитализмом, который углубляет общественное разделение труда и разлагает непосредственных производителей на капиталистов и рабочих. Степень развития внутреннего рынка есть степень развития капитализма в стране»[26].

Ленинская постановка вопроса о взаимосвязи внутреннего рынка и генезиса капитализма рассматривала процесс становления капитализма ***главным образом с точки зрения развития товарной формы.*** Она наглядно показывала простое товарное производство как всеобщую основу капиталистического, ***оставляя при этом в тени исследование содержания процесса этого перехода, то есть анализ буржуазной аграрной революции***.

Хотя в книге «Развитие капитализма в России» В. И. Ленин начинает исследование становления капитализма с аграрной сферы, эта сфера анализируется прежде всего со стороны формы хозяйства, а не его содержания. Эта область считалась экономистами-народниками наименее подверженной капиталистическому развитию, казалась им подлинным оплотом «народного производства». Признавая развитие капитализма в промышленности, они недооценивали его в сельском хозяйстве. Даже Г. В. Плеханов, доказывая развитие капитализма в России, начинает в работе «Наши разногласия» с анализа кустарного и промышленного производства и лишь потом переходит к исследованию генезиса капитализма в земледелии (*Плеханов, 1956. Т. I. С. 220-289*). В отличие от своих предшественников В. И. Ленин старается доказать, что товарное производство, существующее в аграрной сфере пореформенной России, представляет наиболее глубокую основу становления и развития капитализма. Более того, В. И. Ленин пытается определить уровень развития товарного производства в деревне, степень его перерастания в капиталистическое производство.

[25] Подробнее см.: (*Хессин, 1968*). С. 87-94; Т. 3. С. 58-59.
[26] Там же. Т. 3. С. 60.

Объективная трудность исследования состояла в том, что процесс перехода от феодального хозяйства к капиталистическому был еще далеко не завершен. Он вызвал обилие переходных форм, понять социально-экономическую природу которых, их удельный вес, степень взаимовлияния и проникновения можно было лишь после тщательного и детального анализа, рассматривая их динамику в длительной исторической перспективе. Между тем для такого анализа отсутствовали необходимые статистические данные. В России не производились аграрные цензы, затрагивающие все население страны. Наиболее надежными являлись выборочные обследования, охватывавшие лишь отдельные уезды губерний. Однако и они характеризовали лишь короткий промежуток времени в пореформенной России.

Тем более весомой представляется попытка В. И. Ленина решить проблему комплексно. Он рассматривает развитие внутреннего рынка и становление капитализма как в социально-экономическом (анализируя крестьянские и помещичьи хозяйства), так и в технико-экономическом плане (исследуя основные отрасли сельскохозяйственного производства). Это предопределило внутреннюю логику исследования аграрной сферы в «Развитии капитализма в России». Сначала В. И. Ленин анализирует разложение крестьянства (глава II), затем — переход землевладельцев от барщинного хозяйства к капиталистическому (глава III) и, наконец, рост торгового земледелия (глава IV). Именно такой, комплексный подход в сочетании с более совершенной методикой исследования позволил В. И. Ленину продвинуться в анализе генезиса капитализма в России не только гораздо дальше либеральных народников и легальных марксистов, но и дальше Г. В. Плеханова.

Во второй главе В. И. Ленин критикует взгляды либеральных народников на хозяйственный строй общинного крестьянства как особый тип «народного производства» и противопоставляет им марксистский анализ основных черт крестьянского хозяйства и сущность его эволюции в последней трети XIX в., привлекая с этой целью к исследованию довольно большой статистический и фактический материал.

При этом В. И. Ленин использует индуктивный метод, что нередко приводит его к довольно смелым и неправомерным обобщениям. Недостатки такого подхода заметно уменьшаются, когда индуктивный метод дополняется дедуктивным. Сначала он анализирует данные земско-статистических подворных переписей 21 уезда 7 губерний, а затем на основании военно-конских переписей 1888—1891 и 1896—1900 гг. делает вывод обо всем крестьянстве европейской части Российской империи. В. И. Ленин впервые применяет детально разработанную им методику анализа дифференциации крестьянства. В частности, В. И. Ленин использует 14 показателей, свидетельствующих о разложении крестьянства: 1) число дворов; 2) число душ обоего пола крестьянского населения; 3) количество земли надельной; 4) купчей; 5) арендованной; 6) сданной в аренду; 7) всего землевладения или землепользования группы (надельная земля + купчая + аренда —сдача); 8) посева; 9) рабочего скота; 10) всего скота; 11) дворов с батраками; 12) дворов с заработками (выделяя по возможности те виды «заработков», среди которых преобладает работа по найму, продажа рабочей силы); 13) торгово-промышленных заведений и 14) улучшенных земледельческих орудий. Данные о сдаче земли и заработках, писал В. И.

Ленин, имеют «отрицательное значение, показывая упадок хозяйства, разорение крестьянина и превращение его в рабочего. Все остальные данные имеют положительное значение, показывая расширение хозяйства и превращение крестьянина в сельского предпринимателя» (*Ленин, 1967. Т. 3. С. 121*).

Такая оригинальная методика исследования позволила дать многомерную характеристику как зажиточного (по оценке В. И. Ленина, высшая группа в 20% дворов), так и неимущего крестьянства (к которому была отнесена низшая группа в 50% дворов). Анализ показал, что зажиточное крестьянство, составлявшее в среднем менее 1/3 населения, располагало 3/4 купчей земли, 60% арендованной, имело в пользовании 43% всей земли, почти половину общего посева, рабочего скота и торгово-промышленных заведений. К тому же на зажиточное крестьянство приходилось почти 2/3 общего числа дворов с батраками и лишь 11% дворов с «заработками» и 4/5 дворов с улучшенными орудиями труда. Эти хозяйства почти не сдавали земли. В отличие от зажиточного неимущее крестьянство (40% населения) составляло очень скромную долю в покупке (10%) и аренде (12%) земли, выступало в качестве ее главного сдатчика (79%). В результате на неимущее крестьянство (т. е. на половину общего числа дворов) приходилось лишь 1/4 действительного земледелия, 1/5 посевов и рабочего скота. Две трети дворов неимущего крестьянства имели работников, уходящих на заработки[27].

Важное значение для анализа степени дифференциации крестьянства имели данные о денежных расходах крестьян, почерпнутые Лениным из земско-статистических исследований крестьянских бюджетов (по четырем уездам Воронежской губернии, 1889). К сожалению, они носили точечный характер, что не помешало сделать В. И. Ленину далеко идущие выводы.

Анализ этих данных показал, что процент денежной части во всех группах крестьянства не ниже 40, а в крайних группах — свыше 50 (у безлошадных — 55-57%, у многолошадных — 59-60%)[28]. И это в средней черноземной полосе, где денежное хозяйство развито слабее, чем в промышленных районах и степных окраинах России. В. И. Ленин обратил внимание и на то, что так называемый уравнительный порядок распределения податей внутри общины служит обогащению зажиточного крестьянства: чем состоятельнее крестьянство, тем меньшую долю составляют подати ко всему его расходу. Это происходило потому, что крестьяне делили подати по земле. Однако распределение надельной земли не учитывало дифференциацию крестьянства. При таких условиях распределение податей по надельной земле неизбежно вело к переложению налогов с зажиточного крестьянства на крестьянскую бедноту.

В итоге выяснялось, что "буржуазные" и "пролетарские" слои уже больше втянуты в товарно-денежные отношения, чем среднее крестьянство, для которого типично наименьшее развитие товарного производства. Это означало, что разложение крестьянства создает внутренний рынок для капитализма. Неимущее крестьянство способствует развитию рынка, предъявляя спрос на предметы личного потребления. Эта группа хозяйств меньше, чем среднее крестьянство, потребляет, но больше покупает. У

[27] Подробнее см.: (*Хессин, 1968*). С. 127-131, а также диаграмму, изображающую таблицы А и Б.
[28] Там же. С. 146, а также Т. 1. С. 313-319.

зажиточного крестьянства связь с рынком осуществляется и по линии потребления, и по линии производства. Выяснение возрастающей зависимости от рынка различных типов хозяйств составляет заслугу Ленина.

Вывод В. И. Ленина о том, что пореформенное русское крестьянство уже вовлечено в товарное производство, был важен для критики народников, игнорировавших внутренние противоречия этого строя экономических отношений, которые способствовали расслоению крестьянства. Однако В. И. Ленин идёт дальше и делает смелый вывод о разложении крестьянства. Сущность его состоит в создании новых типов сельского населения: буржуазии (достигавшей, по мнению Ленина, 30 % населения) и пролетариата, «класса наемных рабочих с наделом» (составлявшего, по оценке Ленина, 40 % населения). Поэтому вопреки мнению либеральных народников, писал Ленин, «русское общинное крестьянство — не антагонист капитализма, а, напротив, самая глубокая и самая прочная основа его» (*Ленин, 1967. Т. 3. С. 165, 170*). Это, конечно, было смелым и далеко идущим преувеличением. Ведь даже по ленинским (далеко не бесспорным) данным, получалось, что в аграрной сфере у каждого капиталиста было в среднем по 1,3 наёмного работника!

В. И. Ленин в тот период заметно преувеличивал степень дифференциации крестьянства. Отчасти это было связано с недостатком статистических данных (*Ленин, 1967. Т. 3. С. 174*), отчасти — с методикой анализа. Рассматривая во II главе работы «Развитие капитализма в России» разложение крестьянства, Ленин абстрагировался от помещичьих латифундий, которые были связаны с крестьянскими хозяйствами не товарно-денежными, а натуральными и внеэкономическими отношениями, эксплуатируя их полуфеодальными методами. «...Верно определяя *направление* развития, - напишет позднее В. И. Ленин, - мы неверно определили *момент* развития. Мы предположили, что элементы капиталистического земледелия уже вполне сложились в России, сложились и в помещичьем хозяйстве (минус кабальные «отрезки» — отсюда требование отрезков), сложились и в крестьянском хозяйстве, которое казалось выделившим крепкую крестьянскую буржуазию и неспособным, поэтому к «крестьянской аграрной революции»» (*Ленин, 1968. Т. 16. С. 268-269*).

В. И. Ленин анализирует в 90-е годы не только процесс разложения крестьянства, выражающий капиталистическую эволюцию его экономического строя, но также условия и закономерности эволюции помещичьего хозяйства. Как показано в книге Ленина, пореформенное помещичье хозяйство по своему экономическому строю представляет переходную систему, в которой сочетались как барщинные, так и капиталистические черты. Критикуя народническую идеализацию отработок, Ленин попытался выяснить их экономическую сущность как прямого пережитка барщинного хозяйства, раскрыть пагубное влияние этой системы на положение крестьянства, развитие сельского хозяйства и экономики всей страны. Ленин определил ведущую тенденцию развития помещичьего хозяйства — вытеснение отработочной системы хозяйства капиталистической — и выяснил условия и прогрессивный характер перехода к капиталистической системе.

Особое внимание Ленин уделял применению машин в сельском хозяйстве и распространению наемного труда в земледелии. Для того, чтобы показать процесс развития капитализма в сельском хозяйстве, В. И Ленин

анализирует немецкие фермы, возникшие на Юге и Востоке Европейской России. Спрос на рабочую силу в губерниях с более высоким развитием капитализма способствовал миграции земледельческого населения. В. И. Ленин показывает, что главным районом прихода были южные и восточные окраины Европейской России, а главным районом выхода — средние черноземные губернии, т. е. миграция осуществлялась «из местностей, в которых всего сильнее было развито крепостное право, в местности, где оно было всего слабее; — из местностей с наибольшим развитием отработков в местности... высокого развития капитализма». Миграция, по подсчетам В. И. Ленина, охватывала около половины низшей группы крестьянства. Крестьяне стремились «уйти туда, где лучше». Поэтому Ленин подчеркивает значение земледельческого отхода как процесса, который не только способствует повышению заработной платы наемных рабочих, но и разрушает полуфеодальные формы найма и отработки, а также создает необходимую для капитализма подвижность населения (*Ленин, 1967. Т. 3. С. 233, 234, 236, 244*).

О развитии капитализма в России свидетельствовал также рост товарности сельскохозяйственного производства. В результате специализации темпы роста товарного хлеба опережали увеличение валового сбора зерна. Быстро росло и торговое скотоводство как в помещичьих, так и в крестьянских хозяйствах. Еще быстрее развивался товарный характер хозяйств, производивших и осуществлявших первичную обработку технических культур (винокурение; свеклосахарное, картофельно-крахмальное и маслобойное производство; табаководство и т. д.). Земледелие в пореформенной России все в большей степени принимало торговый, предпринимательский характер. Однако в отличие от обрабатывающей промышленности (в которой в результате специализации выделяются самостоятельные отрасли, производящие лишь один продукт) в земледелии углубление общественного разделения труда не приводило к очень узкой специализации хозяйства, а проявлялось в подчинении его производству главного продукта. Повышение товарности сельскохозяйственного производства также свидетельствовало о расширении внутреннего рынка и развитии капитализма в земледелии.

Проделанный анализ позволил В. И. Ленину выделить четыре момента, характеризующие прогрессивную историческую роль капитализма в русском земледелии. Во-первых, капитализм. По мнению автора, уже разрушил сословное землевладение, подчинил производство рынку; во-вторых, ускорил развитие сельского хозяйства, способствовал повышению производительной силы труда и культуры производства; в-третьих, создал в России крупное земледельческое производство, основанное на употреблении машин и широкой кооперации рабочих, и, наконец, в-четвертых, подорвал отработки и личную зависимость земледельцев. В. И. Ленин рассматривает эти моменты как составные части процесса обобществления сельскохозяйственного производства (*Ленин, 1967. Т. 3. С. 310-314*) капитализмом.

Анализируя создание внутреннего рынка, В. И. Ленин определял основное направление развития — переход от крепостнической к капиталистической форме хозяйства. Поэтому он уделяет особое внимание первым росткам нового буржуазного строя. Лишь позднее В. И. Ленин сделает вывод о том, что «***крупное капиталистическое земледелие***

стоит в чисто русских губерниях безусловно на заднем плане. Преобладает мелкая культура на крупных латифундиях (Курсив мой – Р. Н.): различные формы крепостническо-кабальной аренды, отработочного (барщинного) хозяйства, «зимней наемки», кабалы за потравы, кабалы за отрезки и так далее без конца» (*Ленин, 1968. Т. 16. С. 201*). Поэтому народнические теории периода первой русской революции, ратовавшие за «трудовое начало» и «уравнительность», не только отражали мелкобуржуазные иллюзии крестьянства, но и выражали протест крестьянства против крепостнических латифундий (*Ленин, 1968. Т. 16. С. 231-264*).

До революции 1905—1907 гг. не существовало открытой революционной борьбы крестьянства, его классов и слоев, а потому было трудно точно оценить соотношение капиталистических и феодальных элементов в аграрном строе. «Остатки крепостного права казались нам тогда мелкой частностью,— капиталистическое хозяйство на надельной и на помещичьей земле — вполне созревшим и окрепшим явлением. Революция разоблачила эту ошибку. Направление развития, определенное нами, она подтвердила... Но остатки крепостничества в деревне оказались гораздо сильнее, чем мы думали, они вызвали общенациональное движение крестьянства, они сделали из *этого* движения оселок всей буржуазной революции» (*Ленин, 1968. Т. 16. С. 269*).

В. И. Ленин не ограничивается исследованием аграрной сферы, но и анализирует три стадии развития капитализма в промышленности. Однако и здесь Маркс оказался чрезвычайно "неудобным" для В. И. Ленина предшественником.

По Марксу, "исторически и логически исходным пунктом капиталистического производства" является кооперация (*Маркс* и *Энгельс. Т. 23. С. 333*). Она стала первой стадией развития чисто дедуктивным путём. Поскольку мануфактура включает в себя кооперацию и разделение труда одновременно, что предопределило анализ двух путей её возникновения (путём кооперации ранее разделённого труда, и разделения на отдельные операции в прошлом кооперативного труда. Так возникли два вида мануфактурного разделения труда (подетальное и пооперационное) и две формы мануфактуры (гетерогенная и органическая). Маркс выделяет в качестве первой (простейшей) формы производства относительной прибавочной ценности ту, которая может существовать независимо от другой. Ей оказалась кооперация, которая не образует в реальной истории мало-мальски заметный период существования. Поэтому здесь В. И. Ленину пришлось многое додумывать самому. К тому же Ленина успел опередить Туган-Барановский, издавший в 1898 году монографию "Русская фабрика в прошлом и настоящем" (*Туган-Барановский, 1898. Т. I.*), которую защитил в том же году в качестве докторской диссертации.

Особое внимание В. И. Ленин уделяет первым стадиям капитализма в промышленности. Дело в том, что народники рассматривали кустарную промышленность как «народное производство», которое они сильно идеализировали, видя в нем формы сотрудничества и добровольной кооперации, прообраз некапиталистического будущего. В отличие от экономистов-народников Ленин стремится раскрыть капиталистический характер кустарного производства, показать связь и преемственность в развитии всех стадий капитализма в промышленности. «Надо доказать, —

формулировал В. И. Ленин задачу критики экономических основ народничества еще в работе «Экономическое содержание народничества и критика его в книге г. Струве», — что крупный капитализм в России относится к «народному производству», как вполне развитое явление к неразвитому, как высшая стадия развития капиталистической общественной формации к низшей ее стадии...» (*Ленин, 1898. Т. I. С. 466*). Используемое народниками понятие «кустарная промышленность» страдало крайней категориальной неопределенностью, поэтому В. И. Ленин дает классификацию различных форм «соединения промысла и земледелия», начиная с простейших, натуральных форм, к которым относит домашнюю промышленность и ремесло. В условиях работы на заказ даже «продукт труда ремесленника не появляется на рынке, почти не выходя из области натурального хозяйства крестьянина». Лишь постепенно, в ходе специализации, усиливается вовлечение ремесла в товарное обращение и товарное производство. В. И. Ленин выделяет две основные формы роста мелких промыслов в пореформенной России: переселение ремесленников на окраины (развитие вширь) и расширение и укрепление ранее существовавших промыслов (развитие вглубь). Анализируя материалы подворных переписей кустарей 33 промыслов Московской губернии, В. И. Ленин показывает, что с расширением размеров заведения повышается роль наемного труда и его производительность. На долю 15% наиболее крупных заведений в промыслах Московской губернии приходится 45% производства, на долю 53% низших — 21%. Поэтому В. И. Ленин делал вывод: «Экономический строй мелких крестьянских промыслов представляет из себя типичный мелкобуржуазный строй» (*Ленин, 1898. Т. 3. С. 331, 351, 352*).

Особое внимание В. И. Ленин уделяет показу роли торгового капитала в генезисе капитализма в промыслах пореформенной России. Раздробленность и противоположность интересов мелких производителей, противоречие между массовым характером сбыта и мелким характером производства неизбежно вызывают появление скупщика. В. И. Ленин называет основные формы, отражающие стадии развития торгового капитала в мелких промыслах. Первоначальной формой является покупка изделий у мелких товаропроизводителей, затем осуществляется соединение торгового капитала с ростовщичеством и как следствие этого — плата за изделия товарами. Более высокую форму представляет плата за изделия товарами, необходимыми для производства (сырье, вспомогательные материалы и т. д.). И наконец, процесс завершается прямой раздачей материала для производства товаров за плату, что равносильно капиталистической работе на дому (*Ленин, 1898. Т. 3. С. 366-369*).

В. И. Ленин специально останавливается на характере связи сельских промыслов с земледелием, потому что этому вопросу придавали большое значение экономисты-народники. В отличие от капитализма, для которого характерно отделение промышленности от земледелия, для «народного производства», считали они, типично соединение земледельческого и ремесленного труда в одном хозяйстве. Однако их рассуждения, как показывает В. И. Ленин, основывались на представлении о крестьянстве как целом и не учитывали в полной мере расслоения и разложения крестьянства. В действительности в пореформенной России наблюдались различные исторические формы связи промышленности и земледелия. Наряду с натуральными (домашняя промышленность и ремесло)

существовали достаточно развитые товарные формы, свидетельствующие о становлении капитализма в сельском хозяйстве (торговое земледелие в сочетании с мелкобуржуазными промыслами, с одной стороны, и наемный труд в земледелии, дополнявшийся наймом в промышленности — с другой), а также переходные между ними формы (когда патриархальное земледелие соединялось либо с мелким товарным производством, либо с работой по найму). В. И. Ленин показывает, что, «чем захолустнее деревня…, тем сильнее монополия местных торговцев и ростовщиков, тем сильнее подчинение им окрестных крестьян и тем более грубые формы принимает это подчинение». Лишь капитализм «разрушает первобытные формы кабалы и личной зависимости» (*Ленин, 1898. Т. 3. С. 378-380, 383*).

Заслугой В. И. Ленина является изучение особенностей капиталистической мануфактуры и капиталистической работы на дому в пореформенной России. Сложность анализа заключалась в том, что официальная статистика не замечала мануфактуры и относила ее либо к кустарному производству, либо к фабрикам и заводам. Поэтому В. И. Ленин в «Развитии капитализма в России» дает широкий обзор отраслей, для которых типичны мануфактурные формы производства. Он не только раскрывает значение разделения труда и особенности технического базиса мануфактуры, но и подробно характеризует мануфактурную стадию как особую форму отделения промышленности от земледелия. Для нее типично образование неземледельческих центров: городов и особенно «кустарных» сел. Отделение промышленности от земледелия выражается и в том, что мануфактура уродует производителя, он становится негодным для земледелия, превращается в частичного рабочего. Отделение проявляется во всем укладе жизни, отражается на общем облике населения. Для жителей «кустарных» сел характерен более высокий уровень грамотности, потребностей и т. д. И хотя вокруг неземледельческого центра уже складывается круг земледельческих поселений, все же полного отделения промышленности от земледелия на мануфактурной стадии не происходит.

В. И. Ленин раскрывает капиталистический характер мануфактуры, доказывая, что громадное большинство работников превратилось уже в наемных рабочих. Он анализирует особенности мануфактуры как капиталистического предприятия (сочетание нескольких крупных заведений с обилием мелких, тесную связь торгового и промышленного капитала и др.).

Важное место в работе «Развитие капитализма в России» занимает исследование капиталистической работы на дому, неизбежного спутника развития капитализма в промышленности, получившего наибольшее распространение именно в мануфактурный период. В. И. Ленин перечисляет характерные черты капиталистической работы на дому: огромное число посредников между капиталистом и наемным рабочим, натуральная форма оплаты, широкое развитие различных форм личной зависимости, антисанитарные условия производства (соединение жилого и рабочего помещений), чрезмерная длина рабочего дня, постоянное привлечение к труду женщин и детей, снижение уровня потребностей рабочих, их крайняя разобщенность и т. д. (*Ленин, 1898. Т. 3. С. 442-444*). В. И. Ленин показывает, что причины широкого распространения капиталистической работы на дому связаны с условиями, в которые поставлено крестьянство в пореформенной России (отсутствие свободы передвижения, необходимость уплаты денежных платежей за землю, сословная замкнутость крестьянства, его разложение и т.

д.). Расчеты, произведенные В. И. Лениным, показали, что под видом кустарей скрывается не менее 2 млн. рабочих (*Ленин, 1898. Т. 3. С. 450*). Это было существенным шагом вперед по сравнению с либеральными народниками, которые (например, Н. Ф. Даниельсон) хотя и наблюдали процесс «капитализации промыслов», тем не менее ограничивали капитализм главным образом крупной промышленностью[29].

В. И. Ленин критикует и другую догму народников, полагавших, что крупная промышленность развивается не вширь, а только вглубь и не способна занять освобождающуюся в процессе разложения крестьянства рабочую силу. С этой целью в 90-е годы В. И. Ленин исследовал развитие крупной машинной индустрии. Сложность анализа усугублялась несовершенством фабрично-заводской статистики. В ней отсутствовало точное определение понятия «фабрика» (завод). Поэтому В. И. Ленин должен был проделать большую работу по проверке и сопоставлению имеющихся данных в различных отраслях обрабатывающей и добывающей промышленности, с тем чтобы доказать, что в пореформенной России произошло заметное увеличение числа фабрик, фабрично-заводских рабочих и размеров производства.

В. И. Ленин обратил особое внимание на такую характерную черту развития капитализма в России, как высокая концентрация рабочей силы на крупнейших предприятиях. Уже в 1890 г. $^3/_4$ фабрично-заводских и горных рабочих работало на предприятиях с числом занятых не менее 100 и почти половина — на предприятиях, насчитывавших свыше 500 рабочих. В. И. Ленин выделяет и такую особенность развития капитализма в России, как значительная роль сельских фабричных центров. В фабричных и кустарных селах в 1890 г. работало около 1/3 всех фабрично-заводских рабочих (*Ленин, 1967. Т. 3. С. 516, 521*). Поэтому В. И. Ленин делает вывод о том, что индустриальное население России значительно больше городского. Более быстрый рост сельских центров по сравнению с городскими показывает: «… во-1-х, с какой быстротой крупная машинная индустрия преобразует общественно-экономические отношения... Во-2-х... что капитализм преодолевает те препятствия, которые ставит ему сословная замкнутость крестьянской общины, и извлекает даже для себя пользу из этой замкнутости... В-3-х... показывает, как неосновательно мнение об оторванности русской фабрики от массы крестьянства, о слабом влиянии ее на последнее» (*Ленин, 1967. Т. 3. С. 523-524*). В то же время этот быстрый рост, отмечает В. И. Ленин, содержит в себе и определенные трудности для развития рабочего движения. «Превращая *сразу* захолустного мужика в рабочего, фабрика может на некоторое время обеспечить себя наиболее дешевыми, наименее развитыми и наименее требовательными «руками»» (*Ленин, 1967. Т. 3. С. 525*). Однако подобные явления не могут остановить роста рабочего движения и носят, по мнению автора, лишь временный характер.

Анализ трех стадий капитализма в русской промышленности не только раскрыл связь и преемственность в их развитии, но и дал о них представление как об элементах капиталистического обобществления производства (*Ленин, 1967. Т. 3. С. 550-551*). Характеризуя процесс создания внутреннего рынка, В. И. Ленин показывает образование не только собственно товарного рынка (рост товарного обращения и торгово-

[29] См.: Николай — он [Даниельсон Н.] Указ. соч. С. 79-343.

промышленного населения), но и рынка труда. В пореформенной России происходило развитие капитализма и вширь, и вглубь. Важное значение в образовании национального внутреннего рынка на рабочую силу имела миграция земледельческих и неземледельческих рабочих. В. И. Ленин пишет об экономической колонизации в пореформенный период южных и восточных окраин империи. Быстрые темпы их развития объясняются тем, что они обладали свободными, доступными для переселенцев землями и были уже втянуты в международное разделение труда, связаны с мировым рынком.

Прогрессивная историческая роль капитализма, резюмирует В. И. Ленин, выражается в повышении производительных сил общественного труда и его обобществлении. Рост производительных сил наиболее ярко проявляется в эпоху крупной машинной индустрии и находит свое наглядное выражение, по мнению В. И. Ленина, в преимущественном росте производства средств производства. Обобществление труда проявляется в разрушении натуральной замкнутости и создании национального и мирового рынка, в развитии концентрации производства, ликвидации личной зависимости, увеличении подвижности населения, сокращении его земледельческой части, росте потребности населения в новом типе объединения, а также в изменении всего духовного облика населения (*Ленин, 1967. Т. 3. С. 597-600*).

Проделанный В. И. Лениным анализ показал, что капитализм в России уже начал выполнять свою историческую миссию и мог бы развиться еще быстрее, если бы не многочисленные, бережно охраняемые царским правительством феодальные и дофеодальные пережитки.

Главное достоинство работ В. И. Ленина 90-х годов заключалось в том, что он сумел показать развитие капитализма «снизу» — от его простейших форм, возникающих в процессе разложения крестьянства и в кустарной промышленности, вплоть до фабрично-заводской формы. Именно этой направленностью анализа, диктовавшейся интересами опровержения экономической идеологии либерального народничества, объясняется то, что В. И. Ленин в работе «Развитие капитализма в России» не уделяет большого внимания широко распространенным в России формам насаждения капитализма «сверху» (путем выгодных, гарантированных заказов, крупных субсидий, дотаций частному капиталу, путем создания монопольных условий производства и реализации отдельных видов продукции, прямого развития государственного предпринимательства и т. д.).

Парадокс использования капитализма для укрепления российской полуазиатской монархии остался за границами исследований русских марксистов. Их интересовали, прежде всего, общие закономерности становления капитализма, а не его особенности, связанные с периферийным положением России в капиталистической мир-экономике. Эти особенности выпадали из их поля зрения и стали предметом специального анализа лишь в наши дни.

Россия была первой страной, осуществившей перевод II тома «Капитала». Уже в конце 1885 г. журнал «Русское богатство» (в № 10-12) публикует подробный реферат II тома, а в декабре 1885 г. он выходит отдельной книгой в переводе Н. Ф. Даниельсона. Однако значение марксистской теории воспроизводства и обращения всего общественного капитала было осознано далеко не сразу. В конце XIX — начале XX в.

происходило распространение концепций, критиковавших позицию К. Маркса с двух прямо противоположных сторон. Одни исследователи, развивая концепцию С. Сисмонди (русские либеральные народники, Р. Люксембург и др.), отрицали возможность капиталистического расширенного воспроизводства без внешнего рынка или некапиталистической среды. Другие, — вслед за Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэем (легальные марксисты и др.), пропагандировали теории о независимости производства от потребления, пытались доказать возможность безграничного и бесконфликтного расширенного воспроизводства при капитализме. Об этом, в частности, свидетельствовали схемы, разработанные М. И. Туган-Барановским в его книге «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь» (*Туган-Барановский, 1894. С. 408-426*).

Критикуя экономистов-народников, В. И. Ленин доказал, что в основе их «теории рынка» лежит ошибочное привлечение внешнего рынка (и «третьих лиц» вообще) при рассмотрении вопросов абстрактной теории реализации при капитализме, односторонняя характеристика процесса разложения крестьянства, отождествление размеров рынка с размерами личного потребления, игнорирование производительного потребления. В. И. Ленин показал, что необходимость внешнего рынка при капитализме связана не с невозможностью реализации прибавочной ценности, а с другими обстоятельствами, и прежде всего с неравномерностью, непропорциональностью в развитии отдельных отраслей производства, со стремлением капитала к безграничному росту производства, перерастающего границы местного, а затем и национального рынка (*Ленин, 1967. Т. 3. С. 56, 57*).

В. И. Ленин в то же время решительно выступил против искажений теории реализации К. Маркса, которые допускали легальные марксисты, используя эту теорию в своей критике народнической концепции рынков. Критике со стороны В. И. Ленина подверглись попытки отождествления теории реализации Маркса с теорией сбыта Сэя — Рикардо и преувеличения роли последней, а также стремления «подправить» схемы воспроизводства К. Маркса. В работах В. И. Ленина содержится критика тезиса Туган-Барановского о противоречии между II и III томами «Капитала» в анализе процесса реализации при капитализме (*Ленин, 1967. Т. 4. С. 47, 49, 51, 52*).

В. И. Ленин в статьях «Заметка к вопросу о теории рынков (По поводу полемики гг. Туган-Барановского и Булгакова)» (1898) и «Еще к вопросу о теории реализации» (1899) провел различие между представленной во II томе «Капитала» абстрактной теорией реализации и конкретным процессом реализации, исследованным Марксом в III томе «Капитала» (*Ленин, 1967. Т. 4. С. 46-49, 74-81 и др.*). В. И. Ленин показал, что пропорциональность при капитализме является лишь моментом общего диспропорционального развития, вскрыл особенности характерного для буржуазного общества противоречия между производством и потреблением. «Противоречие между производством и потреблением, присущее капитализму,— писал В. И. Ленин в статье «Ответ г. П. Нежданову» (1899),— состоит в том, что производство растет с громадной быстротой, что конкуренция сообщает ему тенденцию безграничного расширения, тогда как потребление (личное) если и растет, то крайне слабо; пролетарское состояние народных масс не дает возможности быстро расти личному потреблению» (*Ленин, 1967. Т. 4. С. 158*).

Развивая марксистский анализ расширенного воспроизводства при капитализме, В. И. Ленин в работе «По поводу так называемого вопроса о рынках» сформулировал закон преимущественного роста производства средств производства. В. И. Ленин исходил из того, что повышение производительной силы труда при капитализме выражается в росте органического строения капитала, что в свою очередь ведет к более быстрому увеличению спроса на средства производства и соответственно к преимущественному росту производства средств производства по сравнению с производством предметов потребления. Таким образом, более быстрый рост I подразделения по сравнению со II подразделением является, по мысли В. И. Ленина, законом расширенного воспроизводства в условиях развивающегося капитализма и замены ручного труда машинным.

В. И. Ленин опирается на схемы расширенного воспроизводства К. Маркса, приведенные им в 21-й главе II тома «Капитала». Анализируя накопление и расширенное воспроизводство, К. Маркс исходил из ведущей роли I подразделения. Она подчеркнута порядком исследования, а также тем обстоятельством, что норма накопления в I подразделении является независимой переменной величиной, а во II — зависимой. К тому же в первом примере — и это заметила Р. Люксембург — темпы роста всех частей совокупного общественного продукта имеют тенденцию к выравниванию на уровне темпов роста I подразделения. В схемах К. Маркса не показано увеличение органического строения капитала, однако оно предполагается, о чем свидетельствуют два примера расширенного воспроизводства. В частности, если в первом примере соотношение постоянного и переменного капитала (органическое строение капитала) составляет 4 : 1 (I подразделение) и 2 : 1 (II подразделение), то во втором примере оно уже достигает 5 : 1 (в обоих подразделениях). Второй пример, по мнению К. Маркса, отражает более высокий уровень развития капитализма (*Маркс* и *Энгельс. Т. 24. С. 585*).

В. И. Ленин использует первый пример Маркса, так как он относится к более раннему этапу развития капитализма, т. е. такой пример, который более близок пореформенной России. В соответствии со схемами К. Маркса половина прибавочной ценности направляется в фонд накопления. Деление же этого фонда на постоянный и переменный капитал осуществляется с учетом роста производительной силы труда, который выражается, по мнению В. И. Ленина, в более высоком органическом строении капитала. Поэтому добавочные капиталы в схеме В. И. Ленина имеют гораздо более высокое органическое строение: в I подразделении — 9 : 1, 20 : 1, 25,8 : 1; во II — 5 : 1, 25 : 3, 10 : 1. Как показали работы советских экономистов, органическое строение добавочных капиталов вычислялось В. И. Лениным по формуле: $r^{(n+2)} = r^{(n+1)} + (r^{(n+1)}-r^{n})/2$ (*Ленин, 1967. Т. 1. С. 79; Два подразделения общественного производства, 1971. С. 46-47; Соотношения двух подразделений общественного производства, 1983. С. 120-121*). Исходя из этой формулы, можно определить органическое строение в каждом из подразделений. Например, во II подразделении органическое строение добавочного капитала в третьем году будет равно 25/3+((25/3-5)/2)=10. Включение добавочных капиталов с заметно более высоким органическим строением привело к тому, что общее органическое строение капитала выросло к четвертому году в I подразделении с 4 : 1 до 5 : 1 и во II подразделении с 2 : 1 до 2,12 : 1. Теоретический анализ и произведенный

наглядный расчет позволили В. И. Ленину сформулировать вывод о том, что *«в капиталистическом обществе производство средств производства возрастает быстрее, чем производство средств потребления»* (*Ленин, 1967. Т. 1. С. 81*). Такое стремительное расходование прибавочной ценности только на рост постоянного капитала неизбежно должно было привезти к резкому падению темпов роста общественного производства.

В 1970-е годы экономисты Госплана СССР посчитали, что будет через 100 лет с темпами роста общественных подразделений, если воспользоваться формулой Ленина. Оказалось, что темпы роста стремительно упадут: I подразделения для I подразделения со 111,25% до 101,91%, I подразделения со 109,2% до 101,9%, совокупного общественного продукта со 106,89% до 101,86%, I подразделения для II подразделения со 103,33% до 101,56%, II подразделения со 102,33% до 100,97% и потом немного возрастут до 101,36%. Неудивительно, что последовательная реализация закона преимущественного роста в Советском Союзе привела к таким печальным последствиям в нашей стране.

Имея в виду проблему рынка в России, В. И. Ленин писал, что «изложенный вывод можно формулировать еще несколько иначе: в капиталистическом обществе рост производства (а следовательно, и «рынка») может идти либо на счет возрастания предметов потребления, либо — и это — главным образом — на счет прогресса техники, т. е. вытеснения ручного труда машинным,— так как изменение отношения *v* к *c* и выражает собой именно уменьшение роли ручного труда» (*Ленин, 1967. Т. 1. С. 81, прим.*).

Показывая специфически капиталистический характер действия закона преимущественного роста средств производства, В. И. Ленин формулирует тезис об относительной независимости развития I подразделения от II. «Рост внутреннего рынка для капитализма,— пишет В. И. Ленин,— до известной степени «независим» от роста личного потребления, совершаясь более на счет производительного потребления. Но было бы ошибочно понимать эту «независимость» в смысле полной оторванности производительного потребления от личного...» (*Ленин, 1967. Т. 3. С. 42*).

В связи с выходом книги Р. Люксембург «Накопление капитала», в которой подвергалась критике теория реализации К. Маркса, В. И. Ленин в 1913 г. собирался написать статью, посвященную защите и развитию марксистской теории воспроизводства (*Ленин. Т. 48. С. 173*). К сожалению, реализовать этот замысел ему не удалось. Однако до нас дошли замечания, сделанные при чтении книги Р. Люксембург, набросок плана работы и четыре таблицы, иллюстрирующие изменение структуры совокупного общественного продукта по общественно-экономическим формациям[30]. Три таблицы носят подготовительный, черновой характер, последняя представляет из себя итоговый, беловой вариант.

В полемике с Р. Люксембург В. И. Ленин формулирует ряд новых положений. Наибольший интерес представляет реализованный в составлении таблиц исторический, формационный подход к анализу структуры совокупного общественного продукта. Ленин выделяет три этапа развития человеческого общества: 2000 лет рабства и крепостничества, 200 лет капитализма и 100 лет социализма. Анализ соотношения двух подразделений дается как в относительных (в %), так и в абсолютных

[30] См.: Ленинский сборник XXII, с. 337-390; Ленинский сборник XXXVIII, с. 86-94.

величинах (в условных единицах рабочего времени Л, затраченных на производство средств производства и предметов потребления). Такой подход неслучаен. Дело в том, что Р. Люксембург считала, что существует всеобщий закон, согласно которому все большая часть общественного рабочего времени расходуется на производство средств производства по сравнению с производством предметов потребления (*Люксембург, 1934. С. 223-224*). Мы уже отмечали, что В. И. Ленин связывает возникновение закона преимущественного роста I подразделения с заменой ручного труда машинным, а его развитие — с крупным фабричным производством. Поэтому в отличие от Р. Люксембург В. И. Ленин ограничивает действие этого закона лишь капитализмом и социализмом, показывая, что для периода рабства и крепостничества он не характерен.

Анализ таблиц свидетельствует о том, что В. И. Ленин стремится найти наиболее наглядную форму выражения преимуществ социализма перед капитализмом, что проявляется прежде всего в возрастании темпов роста общественного продукта. Интересно отметить, что ускорение должно произойти при сокращении доли накопления в национальном доходе (согласно IV таблице — с 33,3 до 20 %), т. е. в первую очередь за счет роста эффективности производства и значительного увеличения производительности общественного труда.

В. И. Ленин предполагает, что и при социализме сохранится преимущественный рост производства средств производства по сравнению с производством предметов потребления. В то же время при социализме произойдет замедление роста органического строения и сближение темпов роста обоих подразделений. Ленин связывает это с изменением социальных условий: с ликвидацией паразитического потребления эксплуататорских классов и сокращением нормы накопления вследствие роста эффективности социалистического производства.

Итак, подведём краткие итоги. Каковы же были плюсы и минусы раннего распространения марксизма в России?

Распространение марксизма в Российской империи “вширь” произошло в гораздо большей степени, чем это позволяли внутренние экономические, социальные или культурные условия. Но та же российская действительность стала тормозом для распространения марксизма в России “вглубь”, для его развития в целостной и адекватной первоисточнику форме.

В XX век Россия вошла, имея уже сравнительно длительную, но не глубокую традицию марксизма. Действительно настоящие, последовательные марксисты, овладевшие марксизмом не как набором догм, а марксизмом как творчески развивающимся учением, адекватно понимающие его методологию и теорию, исчислялись в России единицами. Преобладали же в России совершенно неадекватные первоисточнику, извращенные формы марксизма. Это не помешало, однако, русским большевикам перейти в 1917 году от теории к практике, к реальному воплощению квазимарксистских идей на 1/6 части земного шара. Это произошло в результате своеобразной русификации марксизма.

Большевики для этого творчески «развили» Маркса, который фактически создал настоящий миф о пролетариате и его исторической роли в освобождении человечества. Именно этот миф и получил дальнейшее развитие на российской почве в трудах большевиков и, прежде всего, В. И. Ленина. Дело в том, что пролетариат в России рос не так быстро, как

хотелось большевикам. Получалось, что если освобождение рабочих будет делом рук самих же рабочих (как считал, например, *Г. В. Плеханов*) ждать придётся довольно долго. В этих условиях Ленин создаёт учение о партии нового типа, в котором происходит соединение марксизма с традициями русской революционности и революционный волюнтаризм приходит на смену его книжно-кабинетному истолкованию. Фактически обосновывается пролетарская революция в крестьянской стране, где мессианскую роль пролетариата выполняет хорошо организованная кучка революционеров, выступающая «от его имени и по его поручению». «Ленин, - писал Н. А. Бердяев, - вернулся по-новому к старой традиции русской революционной мысли. Он провозгласил, что промышленная отсталость России, зачаточный характер капитализма есть великое преимущество социальной революции. Не придётся иметь дело с сильной, организованной буржуазией. Тут Ленин принужден был повторить то, что говорил Ткачёв, а отнюдь не то, что говорил Энгельс. Большевизм гораздо более традиционен, чем это принято думать, он согласен со своеобразием русского исторического процесса. Произошла русификация и ориентализация марксизма» (*Бердяев, 1990. С. 89*)[31].

5. «Народный» (вульгаризированный) марксизм или развитие марксизма вширь

Мы уже отмечали в предыдущем разделе, что в ряде стран (и Россия в данном случае не исключение) первоначально происходит, главным образом, распространение идей марксизма вширь. Что же касается распространения идей марксизма вглубь, то здесь не только в России, но и в большинстве стран успехи были довольно скромные. Это объясняется, прежде всего, интеллектуальным уровнем учеников и последователей Карла Маркса, а также непримиримым отношением основоположника научного коммунизма к своим оппонентам. «К своим политическим врагам, - писал М. И. Туган-Барановский, - Маркс был беспощаден; а врагом его было сделаться легко – для этого было достаточно не быть его последователем. Одной из самых грустных страниц биографии великого экономиста является его отношение к разным выдающимся людям, с которыми его сталкивала судьба и с которыми он расходился во взглядах. Все полемические столкновения Маркса отличаются чрезвычайным избытком личной злобы к противнику и производят тягостное впечатление своим недостатком морального такта. Трудно указать другого такого мастера в уничтожении противника путём выражения ему самого язвительного презрения и трудно указать другого писателя, пускавшего это орудие в ход так часто и так охотно» (*Туган-Барановский, 1996. С. 203*).

Почему же Марксу «не повезло» с учениками? Наверное, прежде всего, потому, что он искал их в среде рабочего класса. «… Для миллионов человеческих сердец учение Маркса о земном социалистическом рае означало новый луч света и новый смысл жизни, - писал Й. А. Шумпетер. - Неважно, что почти все эти миллионы были не в состоянии понять и оценить учение в его истинном значении. Такова судьба всех учений» (*Шумпетер, 1995. С. 37*).

Те немногие, которые вышли не из рабочей среды, к сожалению, не имели фундаментального экономического образования. Не секрет, что даже

[31] Подробнее о традициях русской революционной мысли и предпосылках этой эволюции марксизма см.: (*Водолазов, 1967*).

учившийся всю свою жизнь Фридрих Энгельс так и не получил университетского образования. Как справедливо заметил Й. А. Шумпетер, «интеллектуально и в особенности как теоретик он стоял значительно ниже Маркса. Нельзя даже быть уверенным в том, что он всегда понимал смысл его учения. Поэтому к его интерпретации следует подходить осторожно» (*Шумпетер, 1995. С. 78*).

Ещё дальше в характеристике Энгельса идут Жан-Мари Альбертини и Ахмед Силем. «Друг, соратник, меценат Маркса, он был первым его вульгаризатором. …Энгельс умел указать, упростить, пояснить и избежать того, что ему казалось слишком спорным. В последний период жизни Маркса, почти затворнический, был его глашатаем. В общем он осуществил переформулирование, которое позволило марксизму распространиться» (*Альбертини* и *Силем, 1996. С. 104*).

Что же касается «зятьев» Карла Маркса, то ему, по его мнению, с ними явно не повезло. Шарля Лонге (1839-1903) он называет «последним прудонистом», а Поля Лафарга (1842-1911) – «последним бланкинистом». Даже выделявшийся своей начитанностью Карл Каутский (1854-1938) показался Марксу сначала «мелкой посредственностью». Тем не менее, влияние популяризаторов и вульгаризаторов трудно недооценить. Именно они способствовали распространению народного марксизма, что является уникальным социальным феноменом, сравнимым разве что с распространением мировых религий! Не случайно первоначальной задачей первых популяризаторов стала систематизация марксизма. В 1893 году появляется статья Ф. Меринга (1846-1919) «Исторический материализм», в 1895 книга Г. В. Плеханова (1856-1938) «К вопросу о развитии монистического взгляда на историю», в 1896 – работа А. Лабриолы (1843-1904) «Очерки материалистического понимания истории». Все они происходили из более экономически отсталых южных или восточных районов Европы. Все они переписывались с Ф. Энгельсом, который оказал решающее влияние на становление их марксистских взглядов.

Работа Ф. Энгельса «Происхождение семьи, частной собственности и государства» оказала большое влияние на социал-демократическую литературу. Идеи Ф. Энгельса отразились в книге П. Лафарга «Собственность и ее происхождение» (1895), в монографии Р. Люксембург (1870-1919) «Введение в политическую экономию» (написанной в 1907-1913 гг. и опубликованной в 1925 г.) и других работах. Авторы этих монографий сосредоточивали свое внимание, главным образом, на обосновании материализма в исследовании отношений и исторически преходящего характера частной собственности. При этом собственность рассматривалась, как правило, не через систему производственных отношений (как в «Капитале» К. Маркса), а трактовалась как отдельное отношение (собственность на предметы личного пользования, собственность на орудия производства, собственность на капитал)[32].

Популяризируя взгляды К. Маркса, П. Лафарг и Ф. Меринг, - справедливо отмечает Б. А. Чагин, - преимущественно останавливаются на обосновании тезиса о зависимости политических и идеологических надстроек в обществе от его экономического основания. П. Лафарг в этой связи даже говорил о материалистическом понимании истории как об «экономическом материализме». В этом отношении и для Ф. Меринга была характерна

[32] См., напр.: (*Лафарг, 1959. С. 39-45*).

известная прямолинейность, на что указывал Энгельс после прочтения меринговской «Легенды о Лессинге» (*Чагин, 1977. С. 16*).

Всякий отход от узкоэкономического объективизма воспринимался не только академическими учеными, но и социал-демократическими теоретиками как отступление от исторического материализма, отказ от основных заповедей марксизма. Наглядный пример - критика положения Ф. Энгельса о двух сторонах производства и воспроизводства непосредственной жизни (производство средств жизни и производство самого человека), о характере их соотношения на ранних этапах развития человеческого общества (*Маркс* и *Энгельс. Т. 21. С. 25-26*). Историки и социологи П. Вейзенгрюн (Германия), Н. И. Кареев и Н. К. Михайловский (Россия), а позднее и немецкие социал-демократы К. Каутский и Г. Кунов сочли это замечание Ф. Энгельса вынужденной уступкой, отступлением от материализма, сделанным под влиянием книги Л. Г. Моргана[33]. «Производство людей, - поучал К. Каутский Ф. Энгельса, - фактор не равносильный производству средств существования, а зависящий от него» (*Каутский, 1923. Т. XII. С. 119*). В 40-е годы XX в. эта критика была перенесена в марксистскую литературу (*Светлов, 940. С. 58*).

Механистическое обоснование материализма в познании социально-экономических явлений, акцент на изучении истории как естественно-исторического процесса привели к недооценке общественной практики и ее роли в преобразовании и развитии общества. Понимание истории как результата деятельности людей оказалось в тени. Это типично не только для К. Каутского, но и в какой-то мере для крупнейшего среди социал-демократов философа - Г. В. Плеханова.

Характеризуя материалистическое понимание истории, Г. В. Плеханов всегда стремился найти конечную причину общественного развития. «Если бы мы захотели кратко выразить взгляд Маркса-Энгельса на отношение знаменитого теперь «основания» к не менее знаменитой «надстройке», - писал Г. В. Плеханов, - то у нас получилось бы вот что:

1) состояние производительных сил;
2) обусловленные им экономические отношения;
3) социально-политический строй, выросший па данной экономической «основе»;
4) определяемая частью непосредственно экономикой, а частью всем выросшим па ней социально-политическим строем психика общественного человека;
5) различные идеологии, отражающие в себе свойства этой психики» (*Плеханов, 1956-1958. Т. 3. С. 179-180*).

Формула Г. В. Плеханова материалистична, однако этот материализм недостаточно диалектичен. И дело даже не в отдельной нечеткости формулировок (состояние производительных сил и т. д.). Дело в том, что не показана диалектика взаимосвязи производительных сил и производственных отношений, базиса и надстройки, роль классовой борьбы, не отражены правовые институты, односторонне представлены формы общественного сознания. Поэтому неудивительно, что из этой краткой формулировки исчезли такие фундаментальные для марксизма понятия, как способ производства и общественная формация. Непонимание

[33] См.: (*Veisengrun, 1898. P. 170; Кареев, 1894. С. 601; Михайловский, 1894. С. 108-109; Каутски, 1923. С. 119; Кунов, 1930. С. 121-124*).

взаимообусловленного отношения производительных сил и производственных отношений ставило перед Г. В. Плехановым вопрос о конечной причине развития производительных сил. Такую первооснову он находил в географической среде. Конечно, Г. В. Плеханов был далек от географического детерминизма и прекрасно понимал, что «географическая среда влияет на человека через общественную», что «географическая среда совсем иначе влияла на германцев времен Цезаря, чем влияет она на нынешних обитателей Англии». Тем не менее он полагал, что «развитие производительных сил само определяется свойствами окружающей людей географической среды» (*Плеханов, 1956-1958. Т. 1. С. 689*).

Именно благодаря Г. В. Плеханову взгляд на орудия труда как на определяющий момент производительных сил получил широкое распространение. Включая в производительные силы предмет труда, он особо выделяет значение орудий труда. «Вот почему, - пишет он, - точнее будет говорить не о развитии орудий труда, а вообще о развитии средств производства, производительных сил, хотя совершенно несомненно, что самая важная роль в этом развитии принадлежит или, по крайней мере, принадлежала до сих пор (до появления важных химических производств) именно орудиям труда» (*Плеханов, 1956-1958. Т. 1. С. 609*). Абсолютизация роли средств производства объективно способствовала недооценке трудящихся как главной производительной силы. Против объективистской трактовки марксизма и сведения его к экономическому материализму выступил А. А. Богданов (1873-1929). В отличие от Г. В. Плеханова центральным понятием философии марксизма А. А. Богданов считал практику, активность и живой труд (*Богданов, 1913. С. 197-198*). Разделяя взгляды А. А. Богданова, А. В. Луначарский (1878-1933) полагал, что его философия - это возвращение к «настоящему невульгаризированному, неплеханизированному Марксу» (*Пустарников, 1974. С. 260*).

Любопытно однако, что и второе поколение марксистов вышло из Восточной и Центральной Европы. Это были более подготовленные марксисты, которые написали свои крупные работы ещё до первой мировой войны. Практически этому поколению предстояло сыграть решающую роль в руководстве национальными рабочими партиями. Эти люди не были кабинетными учеными. Это было поколение, которое стремилось соединить марксистскую теорию с практикой рабочего движения. Теория им была нужна для обоснования практических действий. Многие из них по-своему интерпретировали учение Маркса: Рудольф Гильфердинг (1877-1941), Жан Жорес (1859-1914), Отто Бауэр (1881-1938), Владимир Ильич Ульянов (Ленин, 1870-1924), Лев Давидович Бронштейн (Троцкий,1879-1940), Николай Иванович Бухарин (1888-1938). И именно благодаря их деятельности миллионы людей приняли анализ реальности, прямо или косвенно вытекающий из марксизма. Это стало одним из важнейших факторов, предопределившем развитие марксизма в XX веке.

В начале XX века появляются работы, пытающиеся развивать марксизм в «отраслевом» (работы К. Каутского по аграрному или О. Бауэра национальному вопросу) или «национальном» (В. И. Ленин) направлении. Во второе десятилетие появляются и более сложные произведения, пытающиеся отразить новые явления капитализма. Это прежде всего работы по империализму: «Финансовый капитал» Р. Гильфердинга (1910),

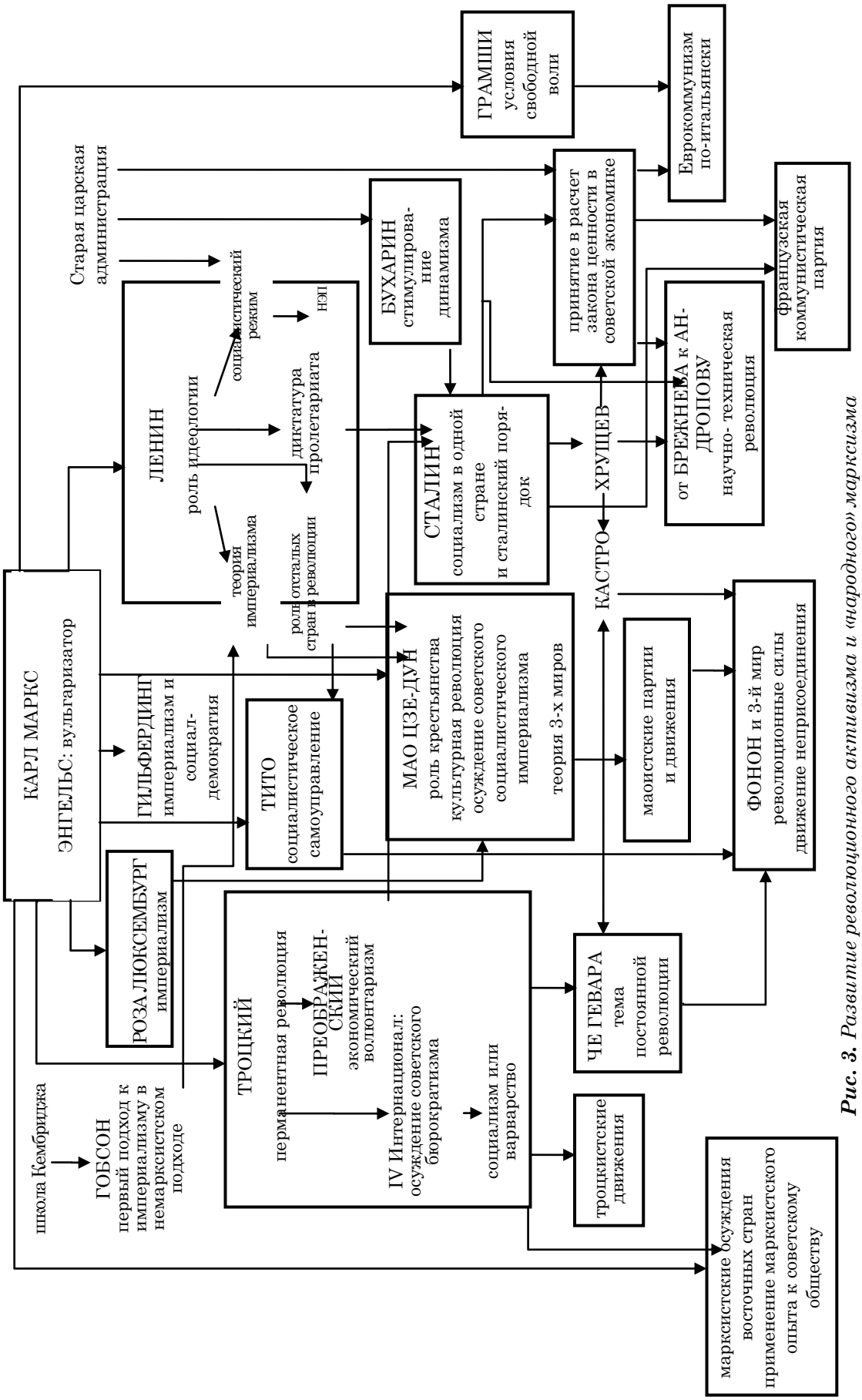

Рис. 3. *Развитие революционного активизма и «народного» марксизма*
Составлено по: *(Альбертини и Силем, 1996. С. 114).*

«Накопление капитала» Р. Люксембург (1913), «Империализм и мировая экономика» Н. И. Бухарина (1915), «Империализм, как высшая стадия капитализма» В. И. Ленина (1917). Несмотря на очевидные достижения в этой области, они не были прямым продолжением «Капитала» К. Маркса. Они не развивали систему категорий и законов «Капитала», а дополняли или конкретизировали отдельные тенденции, подмеченные Марксом и, к сожалению, были гораздо ниже по уровню. Дело в том, что ни Георгий Плеханов, ни Карл Каутский, ни даже Владимир Ленин не поняли диалектики «Капитала» Карла Маркса. Это наглядно видно по их работам: «Наши разногласия» (1885) Георгия Плеханова, «Аграрный вопрос» (1899) Карла Каутского, «Развитие капитализма в России» (1899) Владимира Ленина[34] и «Накопление капитала» (1913) Розы Люксембург. Неудивительно, что в 1914 году Ленин запишет, что «нельзя вполне понять «Капитала» Маркса, и особенно его I главы, не проштудировав и не поняв *всей* Логики Гегеля. Следовательно, никто из марксистов не понял «Капитал» К. Маркса 1/2 спустя!!» (*Ленин. Т. 29. С. 162*).

Конечно, Маркс не повинен в том, что написали его ученики, однако они развивали традиции марксистского активизма и волюнтаризма. Ведь это Маркс считал, что дело не только в том, чтобы объяснить мир, но и в том, чтобы изменить его; в том, чтобы «экспроприировать экспроприаторов» (*Маркс* и *Энгельс. Т. 3, С. 4; Т. 23, С. 773*). Из этого революционного активизма выросли и теория перманентной революции Льва Троцкого, и диктатура пролетариата в трактовке Владимира Ильича Ленина, и экономический волюнтаризм Евгения Алексеевича Преображенского (1886-1937), и практика построения социализма в одной стране Иосифа Виссарионовича Джугашвили (*Сталина*, 1879-1953), и культурная революция Мао Дзедуна (1893-1976), и многие другие ультрареволюционные концепции. Весьма схематично развитие вульгаризированного марксизма, связанное с подготовкой и обоснованием революционного преобразования мира, может быть представлено в следующем виде (см. рис. 3).

6. «Академический» (западный) марксизм или развитие марксизма вглубь

Фридрих Энгельс в речи во время похорон Маркса в качестве крупнейших его достижений выделяет два открытия: материалистическое понимание истории и закон движения современного капиталистического способа производства – производство прибавочной ценности (*Маркс* и *Энгельс. Т. 19. С. 350-351*). Относительно прибавочной ценности мы уже выяснили во втором разделе. Эта теория не произвела большого впечатления на западную экономическую науку в XIX – первой половине XX века. Однако, может быть, ситуация изменилась с годами?

Повысился ли интерес к экономическому учению К. Маркса в академической неоклассической науке развитых стран в конце XX века? Скорее нет, чем да. Он оказался на периферии основного направления экономической мысли, которая пошла другим путем. Развитие марксистского анализа капитализма имеет определённые достижения, связанные с конкретизацией и дальнейшим развитием теории накопления капитала - исследованием экономических циклов перепроизводства, теории

[34] Подробнее см. (*Нуреев, 1999. С. 87-112*).

империализма, глобализации экономики и возникшими в этой связи проблемами взаимоотношений центра и периферии (см. рис. 4).

Совсем иная ситуация произошла с первым открытием Маркса. Интерес к нему с годами скорее возрастал, чем падал. Новые поколения марксистов: Д. Лукач (1885-1971), К. Корш (1886-1961), А. Грамши (1881-1937), В. Беньямин (1892-1940), М. Хоркхаймер (1895-1973), Г. Дела Вольпе (1897-1968), Г. Маркузе (1898-1979), А. Лефевр (1905-1991), Т. Адорно (1903-1969), Л. Альтюссер (1918-1990) – создали совершенно иную интеллектуальную среду для развития марксизма. С начала 20-х годов европейский марксизм всё больше перемещается на Запад: в Германию, Францию и Италию. Хотя первые марксисты этого поколения (Д. Лукач, К. Корш и А. Грамши) первоначально были крупными политическими лидерами в своих партиях, постепенно они отошли от практических дел, сконцентрировавшись на вопросах теории. Это еще более характерно для младшего поколения. Будучи неординарными личностями, они никак не могли уложить свое творчество в прокрустово ложе Коммунистического Интернационала. В 20-е годы впервые возникает центр марксистских исследований в капиталистической стране – Институт социальных исследований во Франкфурте, который поддерживал регулярные контакты с Институтом Маркса-Энгельса в Москве. Результатом этого сотрудничества стало начало издания Marks-Engels Gesamtausgabe (MEGA). Первый том вышел во Франкфурте уже в 1927 г.

После прихода к власти нацистов в 1933 г. Институт социальных исследований перемещается в США и развивается в рамках Колумбийского университета в Нью-Йорке, а после войны снова возвращается во Франкфурт (в 1949-1950 гг.). Деятельность этого Института была направлена на деполитизацию теоретических исследований, фактически отделение теории от политики способствовало углублению марксистского анализа. Однако в центре исследований западных марксистов оказались не экономические, а философские проблемы. Маркс был философом среди экономистов экономистом среди философов. Любопытно, что первая составляющая его творчества (философия) оказалась глубже и интереснее для потомков, чем вторая (экономика). «Парадоксально, но западный марксизм в целом развивался в обратном эволюции Маркса направлении. Если основатель исторического материализма постепенно шел от философии к политике и затем к экономике как основной области исследования, то последователи школы, возникшей после 1920 г., чаще стали отходить от экономики и политики и концентрировать свое внимание на философии, практически не занимаясь тем, что особенно интересовало Маркса в пору его зрелости…» (*Андерсон, 1991. С. 64-65*).

После всплеска леворадикальных настроений в конце 1960-х годов возник новый интерес к неортодоксальному марксизму среди альтернативных мейнстриму течений[35]. То, что, на первый взгляд, было в тени, постепенно стало интересным, однако, как правило, больше философам, социологам, историкам, политологам и другим представителям смежных дисциплин, чем экономистам.

Методологов «Капитал» заинтересовал как первый успешный опыт применения диалектики к политической экономии. Новые принципы систематизации категорий стали интересны последующим поколениям.

[35] Подробнее об академическом марксизме см.: (*Райт, 2007*).

Здесь оказалось интересным всё: и формальная логика как предпосылка и момент диалектики, и метод восхождения от абстрактного к конкретному в «Капитале» К. Маркса, и роль антиномий в процессе познания и их отражение в экономической системе, и «Капитал» как открытая система познания.

Историков мысли «Капитал» всегда привлекал как критика политической экономии: как образец бережного отношения к истории экономической мысли, как образец скрупулезного использования источников, как попытка написания истории политической экономии по образцу и подобию «Истории философии» Г. Гегеля (то есть как история рыночной экономики, «взятая в необходимости», как история, воспроизводящаяся в развитом предмете).

Социологов привлекли идеи Маркса об основных формах экономических отношений и ступенях развития личности: диалектика взаимодействия природы и общества, единство собственности и труда, а также взаимосвязь индивида и общности, в которой Карл Маркс выделял следующие ступени развития: личная зависимость, личная независимость, основанная на вещной зависимости, свободная индивидуальность[36] - всестороннее развитие каждого как условие развития всех, концепция всестороннего развития личности («по ту сторону материального производства») как предпосылка и элемент современного постиндустриального общества[37].

Для специалистов по экономической истории и компаративистике представляет несомненный интерес метод единства исторического и логического, взаимосвязь технико-экономического и социально-экономического анализа, диалектика производительных сил и производственных отношений[38], единство формационного и цивилизационного подходов, история как естественно-исторический процесс и как результат деятельности людей, следовательно, больше политическая экономия в широком, чем в узком смысле слова[39].

Для институционалистов несомненный интерес представляет новый подход к анализу экономики и права, впервые реализованный в полном объёме в «Капитале». К. Маркс фактически выступает как предшественник институционализма. Он реализует новый подход к анализу экономической природы частной собственности, отличный и от подхода классиков политической экономии, и от леворадикальных критиков

[36] Подробнее см. (*Нуреев, 1983*).

[37] В этой связи трудно согласиться с М. И. Туган-Барановским, что « в истории философии для нашего доктора философии почти нет места» (*Туган-Барановский, 1996. С. 204*).

[38] «Несмотря на то, что по истории технологии и связи технологии с экономическим процессом написано не мало замечательной литературы, этот вопрос по существу остался за рамками какого-либо корпуса теории. Исключения составляют труды Карла Маркса, который попытался соединить технологические изменения с институциональными изменениями. Разработка Марксом вопроса о связи производительных сил (под которыми он обычно понимал состояние технологии) с производственными отношениями (под которыми он понимал различные аспекты человеческой организации и особенно права собственности) представляла собой пионерные усилия, направленные на соединение пределов и ограничение технологии с пределами ограничения человеческой организации» (*Норт, 1997. С. 168*).

[39] «Он был первым экономистом высокого ранга, увидевшим и последовательно учившим других тому, как экономическую теорию можно превратить в исторический анализ и как историческое повествование можно обратить в histoire-raisonnee (обоснование истории - фр.)» (*Шумпетер, 1995. С. 83-84*).

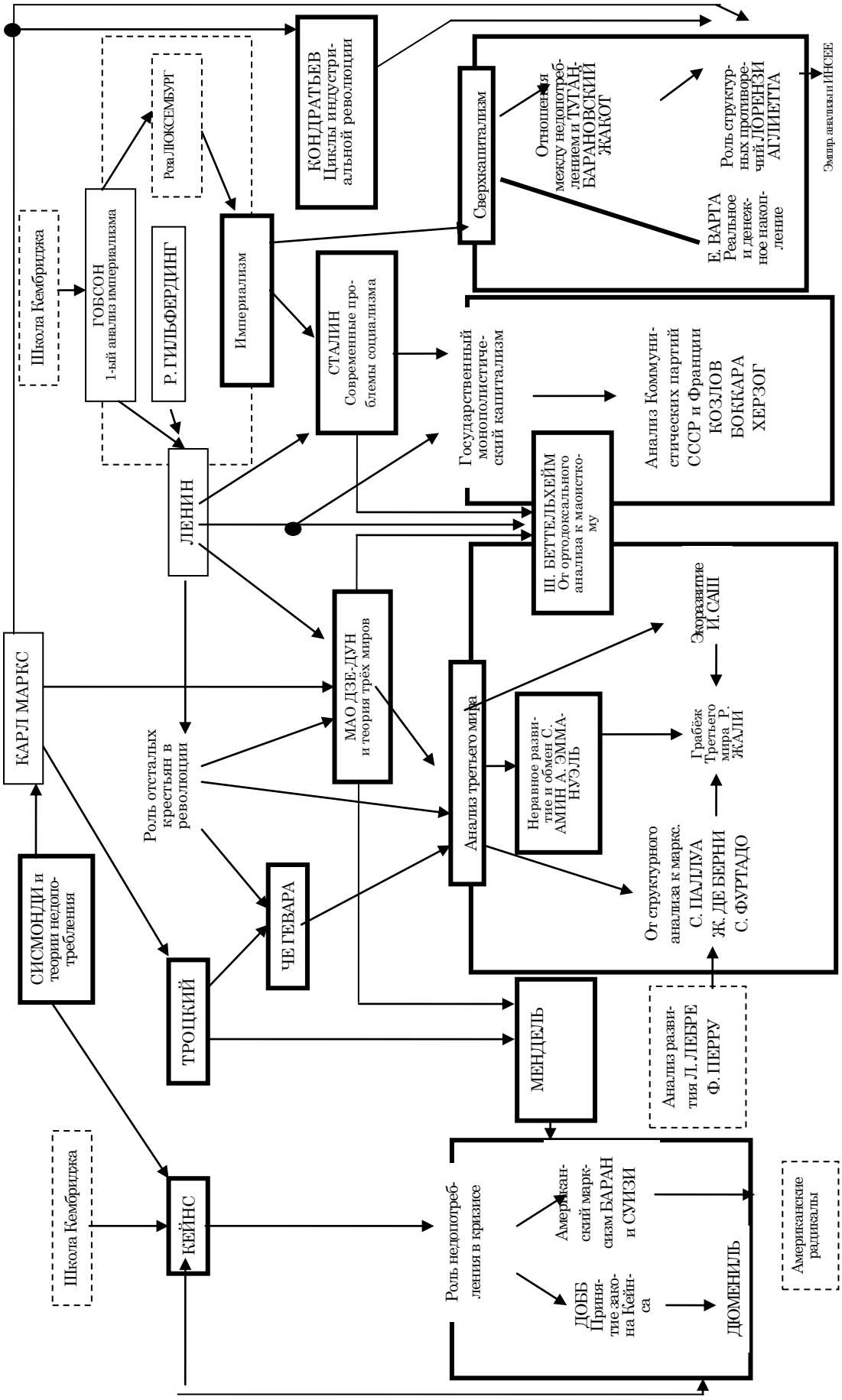

Рис. 4. *Академический марксизм: развитие анализа капитализма*
Составлено по: *(Альбертини и Силем, 1996. С. 132).*

этой собственности типа П. Ж. Прудона. Конечно, марксистская и неоиституциональная теории прав собственности имеют как единство, так и существенные различия. Однако до сих пор представляет интерес проделанный Марксом анализ отчуждения и фетишизма в условиях рыночной экономики, овеществления лиц и персонификации вещей.

Несомненен и вклад Маркса в становление теории межотраслевого баланса. Конечно, К. Маркс выступает здесь как ученик Ф. Кенэ. Любопытно, что его абстрактная и конкретная теория воспроизводства оказались более универсальными, чем схемы Ленина, которые не выдержали испытания временем, предопределив гипертрофированное развитие первого подразделения в ущерб второму. Непонятая с позиции неоклассической теории равновесия марксистская теория экономических кризисов получила своеобразное развитие в теории Й. А. Шумпетера (1939 г.).

Проявляет ли интерес к К. Марксу академическая наука развивающихся стран? Скорее да, чем нет. В условиях кризиса неоклассики на периферии капиталистического мира постулаты рационального поведения, на которых основаны современные микро- и макроэкономика, практически не работают. Здесь очевиднее плюсы и минусы развития капитализма[40] и отражающей это развитие неоклассики. Здесь очевиднее проблемы бедности и богатства, здесь очевиднее статический характер современной западной науки. Отсюда нагляднее видны изъяны современного экономико-математического моделирования, опирающегося на рациональный выбор.

Маркс интересен везде, где осуществляются **поиски альтернативы неоклассике**. Неудивительно влияние марксизма на молодую историческую школу (*В. Зомбарт*) и австрийскую экономику (*Э. Бём-Баверк*), на традиционный (*Т. Веблен, К. Поланьи, Г. Мюрдаль*) и новый институционализм (право и экономика), новую экономическую историю (*Д. Норт* (*North, 1986. P. 57-64*), *Н. Розенберг* (*Rosenberg, 1974. P. 713-728*), и эволюционную экономику (*Й. А. Шумпетер*), посткейнсианство (*Дж. Робинсон, П. Сраффа*) и леворадикальную экономику (*П. Баран, А. Эммануэль, И. Валлерстайн*).

Итак, исторические судьбы марксизма оказались далеко неоднозначными. Чрезвычайная популярность теории, попытка ее сразу и непосредственно применить на практике, к сожалению, сыграла с ней злую шутку и была обращена не во благо человечества. Хочется надеяться, что спокойное, академическое изучение марксизма поможет хотя бы частично реабилитировать его в глазах современников и потомков и использовать его потенциал для решения тех проблем, которые историческое развитие ставит перед человечеством.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Альбертини Ж.-М. и *Силем А.* (1996). Понимать экономические теории. Маленький справочник больших течений. М.: Аристей.

Андерсон П. (1991). Размышления о западном марксизме. М.: Интер-

[40] « Мы… страдаем не только от развития капиталистического производства, но и от недостатка его развития, - писал К. Маркс в « Капитале». - Наряду с бедствиями современной эпохи нас гнетёт целый ряд унаследованных бедствий, существующих вследствие того, что продолжают прозябать стародавние, изжившие себя способы производства и сопутствующие им устарелые общественные и политические отношения» (*Маркс* и *Энгельс. Т. 23. С. 9*).

Версо.

Багатурия Г. А. и *Выгодский В. С.* (1976). Экономическое наследие Карла Маркса (история, содержание, методология). М.

Бердяев Н. А. (1990). Истоки и смысл русского коммунизма. М.: Наука.

Богданов А. (1913). Философия живого опыта. Популярные очерки. Спб.

Вазюлин В. А. (1968). Логика «Капитала» К. Маркса. М.: Изд-во МГУ.

Водолазов Г. Г. (1967). От Чернышевского к Плеханову. М.: Изд-во МГУ.

Воронцов В. В. (1882). Судьбы капитализма в России. СПб.

Воронцов В. В. (1893). Наши направления. СПб.

Всемирная история экономической мысли: В 6 т. Т. 2,3 М.: 1988-1989.

Выгодский В. С. (1970). К истории создания «Капитала». М.

Выгодский В. С. (1975). Экономическое обоснование теории научного коммунизма. М.

Два подразделения общественного производства. М.: 1971.

Ильенков Э. В. (1960). Диалектика абстрактного и конкретного в «Капитале» К. Маркса. М.: Изд-во Академии наук.

История марксисткой диалектики. От возникновения марксизма до ленинского этапа. М.: Мысль, 1971.

Кареев Н. И. (1894). Экономический материализм в истории // *Вестник Европы*, авг.

Каутский К. (1923). Размножение и развитие в природе и обществе, Соч. Т. XII. М; Пг.

Коган А. М. (1983). В творческой лаборатории Карла Маркса. М.

Кузьмин В. П. (1976). Принцип системности в теории и методологии К. Маркса. М.

Кунов Г. (1930). Марксова теория исторического прогресса общества и государства. Т. 2. М; Д.

Лафарг П. (1959). «За» и «против» коммунизма. Собственность и ее происхождение. М.

Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 1-55.

Ленинский сборник XXII. М.: Партиздат, 1933.

Ленинский сборник XXXVIII. М.: Политиздат, 1975.

Люксембург Р. (1934). Накопление капитала. М.; Л.

Маркс К. и *Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 1-50.

Михайловский Н. К. (1894). Литература и жизнь. Русское богатство, № 1.

Николай –он (Даниельсон) (1893). Очерки нашего пореформенного общественного хозяйства. СПб.

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

Нуреев Р. М. (1983). К. Маркс об основных формах производственных отношений и развитии личности» // *Вопросы философии*, №5.

Нуреев Р.М. (1999). Развитие капитализма в России: первый ленинский шаг от схематизма к реальности (возвращаясь к напечатанному). В кн.: Развитие капитализма в России – 100 лет спустя. Москва – Волгоград.

Овсяннико-Куликовский Д. Н. (1923). Николай Иванович Зибер. Воспоминания. Пг.

Пашков А. И. (1960). Экономические работы В. И. Ленина 90-х

годов. М.

Первоначальный вариант «Капитала» (Экономические рукописи Маркса 1857-1859 годов). М., 1987.

Плеханов Г. В. (1956—1958). Избранные философские произведения. В 5-ти томах. М.

Пустарнаков В. Ф. (2004). Парадоксы в истории марксизма в России // *Альманах «Восток»*, Выпуск: N 12(24), декабрь.

Райт Э. (2007). Что такое академический марксизм? // *Вопросы экономики*, №9.

Реуэль А. А. (1956). Русская экономическая мысль 60-70-х годов XIX века и марксизм. М.

Розенталь М. М. (1967). Диалектика «Капитала» Карла Маркса. М.: Мысль.

Светлов В. (1940). О книге Энгельса «Происхождение семьи, частной собственности и государства» // *Большевик*, № 24.

Смирнов И. К. (1984). Метод исследования экономического движения капитализма в «Капитале» К. Маркса. Л. Изд-во ЛГУ.

Соотношение двух подразделений общественного производства. 2 изд. М.: 1983.

Туган-Барановский М. И. (1894). Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь. СПб.

Туган-Барановский М. И. (1898). Русская фабрика в прошлом и настоящем. Историко-экономическое исследование. Т. I. Историческое развитие русской фабрики в XIX веке. СПб.

Туган-Барановский М. И. (1899). Основная ошибка абстрактной теории капитализма Маркса // *Научное обозрение*, №5.

Туган-Барановский М. И. (1996). К лучшему будущему. М.: РОССПЭН.

Туган-Барановский М. И. (1998). Основы политической экономии. М.: РОССПЭН.

Уин Ф. (2003). Карл Маркс. М.: Издательство АСТ.

Хессин Н. В. (1968). В. И. Ленин о сущности и основных признаках товарного производства. М.: Изд-во МГУ.

Цвайнерт Й. (2007). История экономической мысли в России 1805-1905 гг. М.: ГУ-ВШЭ.

Чагин Б. А. (1977). Разработка Г. В. Плехановым общесоциологической теории марксизма. Л.

Шкредов В. П. (1973). Метод исследования собственности в «Капитале» К. Маркса. М.: Изд-во МГУ.

Шумпетер Й. А. (1995). Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика.

North D. (1986). Is it Worth Making Sense of Marx? Inquiry, 29.

Rosenberg N. (1974). Karl Marx on the Economic Role of Science. *Journal of Political Economy*, 82.

Rosher W. Geschichte der National-Ökonomik in Deutschland. [1874]. Nachdruck. München, 1924.

Tugan-Baranovsky M. (1901). Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England.

Veisengrun P. (1898). Die Entwicklungsgesetze der Menscheit. Leipzig.

REFERENCES

Albertini J.-M. and *Silem A.* (1996). Understand the economic theory. Small handbook of large currents. M. Aristej. (in Russian).

Anderson P. (1991). Reflections on Western Marxism. M: Inter - Verso. (in Russian).

Bagaturia G. A. and *Vygodsky V. S.* (1976). The economic legacy of Karl Marx (history, content, methodology). M. (in Russian).

Berdyaev N. A. (1990). The origin of Russian Communism. M.: Nauka. (in Russian).

Bogdanov A. (1913). The philosophy of the living experience. Popular essays. St. Petersburg. (in Russian).

Vazyulin V. A. (1968). The logic of "Capital" by K. Marx. M.: Publ. House of MSU. (in Russian).

Vodolazov G. G. (1967). From Chernyshevsky to Plekhanov. M.: Publ. House of MSU. (in Russian).

Vorontsov V. V. (1882). The fate of capitalism in Russia. St. Petersburg. (in Russian).

Vorontsov V. V. (1893). Our destinations. St. Petersburg. (in Russian).

World history of economic thought, in 6 vols, vol. 2, 3. M., 1988-1989. (in Russian).

Vigodsky V. S. (1970). The history of creation of "Capital". M. (in Russian).

Vigodsky V. S. (1975). The economic foundation of the theory of scientific communism. M. (in Russian).

Two units of social production. M., 1971. (in Russian).

Ilyenkov E. V. (1960). The dialectics of the abstract and the concrete in "Capital" by K. Marx. M.: Publ. House of the Academy of Sciences. (in Russian).

History of Marxist dialectics. From the emergence of Marxism to the Leninist stage . M.: Thought, 1971. (in Russian).

Kareev N. I. (1894). Economic materialism in history. *Herald of Europe*, in August. (in Russian).

Kautsky K. (1923). Reproduction and development of nature and society, vol. XII. M.; Pg. (in Russian).

Kogan A. M. (1983). In the creative laboratory of Karl Marx. M. (in Russian).

Kuzmin V. P. (1976). System principle in the theory and methodology of K. Marx. M. (in Russian).

Coonov G. (1930). Marx's theory of society and the state historical progress, vol. 2. M.; D. (in Russian).

Lafargue P. (1959). The pros and cons the communism. Property and its origins. M. (in Russian).

Lenin V. I. Complete set of works, vol. 1-55. (in Russian).

Lenin Collection XXII. M.: Partizdat, 1933. (in Russian).

Lenin Collection XXXVIII. M.: Politizdat, 1975. (in Russian).

Luxemburg R. (1934). The accumulation of capital. M.; L. (in Russian).

Marx K. and *Engels F.* Works. 2nd ed., vol. 1-50. (in Russian).

Michaelovsky N. K. (1894). Literature and life. Russian wealth, no. 1. (in Russian).

Nicholas -on (Danielson) (1893). Essays on our Post-Reform social economy. St. Petersburg. (in Russian).

North D. (1997). Institutions, institutional changes and economic performance. M.: Fond economic book "Nachala". (in Russian).

Nureev R. M. (1983). K. Marx about basic forms of productive relations and the development of personality. *Problems of Philosophy*, no. 5. (in Russian).

Nureev R. M. (1999). Development of capitalism in Russia: Lenin's first step from the schematics to reality (back to the printed). In.: The Development of Capitalism in Russia - 100 years later. Moscow - Volgograd. (in Russian).

Ovsyanniko-Kulikovsky D. N. (1923). Nikolai Ivanovich Ziber. Memories. Pg. (in Russian).

Pashkov A. I. (1960). The economic work by V. I. Lenin in 90s. M. (in Russian).

The original version of "Capital" (Marx's Economic Manuscripts 1857-1859). M., 1987. (in Russian).

Plekhanov G. V. (1956-1958). Selected Philosophical Works. In 5 vol. M. (in Russian).

Pustarnakov V. F. (2004). The paradoxes in the history of Marxism in Russia. *Almanac "East"*, Issue no. 12 (24), December. (in Russian).

Wright E. (2007). What is the academic Marxism? *Voprosy Economiki*, no. 9. (in Russian).

Reuel A. A. (1956). Russian economic thought in 60-70es of the XIX century and Marxism. M. (in Russian).

Rosenthal M. M. (1967). The dialectic of "Capital" by Karl Marx. M: Thought. (in Russian).

Svetlov V. (1940). On Engels' book "The Origin of the Family, Private Property and the State". *Bolshevik*, no. 24. (in Russian).

Smirnov I. K. (1984). The investigation method of capitalism economic movement in "Capital" by K. Marx. L.: Leningrad State University. (in Russian).

The ratio of the two departments of social production. 2nd ed. M., 1983. (in Russian).

Tugan-Baranovsky M. I. (1894). Industrial crises in modern England, causes and impact on people's lives. St. Petersburg. (in Russian).

Tugan-Baranovsky M. I. (1898). The Russian factory in the past and the present. Historical and economic study, vol. I. The historical development of Russian factories in the XIX century. St. Petersburg. (in Russian).

Tugan-Baranovsky M. I. (1899). The fundamental error of the Marx abstract theory of capitalism. *Scientific Review*, no. 5. (in Russian).

Tugan-Baranovsky M. I. (1996). For a better future. M. ROSSPEN. (in Russian).

Tugan-Baranovsky M. I. (1998). Principles of Political Economy. M. ROSSPEN. (in Russian).

Win F. (2003). Karl Marx. M.: Publ. House AST. (in Russian).

Hessin N. V. (1968). V. I. Lenin about the nature and main features of commodity production. M.: Publ. House of MSU. (in Russian).

Tsvaynert J. (2007). The history of economic thought in Russia 1805-1905. M.: HSE. (in Russian).

Chagin B. A. (1977). Development by G. V. Plekhanov the sociological theory of Marxism. L. (in Russian).

Shkredov V. P. (1973). The method of property investigation in "Capital" by K. Marx. M.: Publ. House of MSU. (in Russian).

Schumpeter J. A. (1995). Capitalism, Socialism and Democracy. M.:

Economics. (in Russian).

North D. (1986). Is it Worth Making Sense of Marx? *Inquiry*, vol. 29, no. 1.

Rosenberg N. (1974). Karl Marx on the Economic Role of Science. *Journal of Political Economy*, vol. 82.

Rosher W. (1924). Geschichte der National-Ökonomik in Deutschland. [1874]. Nachdruck. München.

Tugan-Baranovsky M. (1901). Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England.

Veisengrun P. (1898). Die Entwicklungsgesetze der Menscheit. Leipzig.

www.hjournal.ru

ЭФФЕКТ ВЕБЛЕНА, ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ ДЕНЕГ И ДЕНЕЖНАЯ ИЛЛЮЗИЯ

МАЛАХОВ СЕРГЕЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

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

Статья раскрывает микроэкономический механизм эффекта Веблена и случая Гиффена как результатов отрицательной предельной полезности денег. Предельная полезность потребления также становится отрицательной. Общая полезность потребительского выбора увеличивается только путем увеличения времени досуга. Этот общий эффект создает на макроэкономическом уровне феномен денежной иллюзии. Данный общий эффект имеет глубокие исторические и институциональные корни, что требует для уменьшения его неравновесных экономических последствий более детального институционального регулирования.

***Ключевые слова**: эластичность денег; денежная иллюзия; эффект Веблена; потребительский выбор.*

VEBLEN EFFECT, THE MARGINAL UTILITY OF MONEY AND MONEY ILLUSION

MALAKHOV SERGEY, V.,

PhD,
Pierre Mendès-France University,
Grenoble, France,
e-mail: smalahov@df.ru

The paper discovers microeconomic mechanism of Veblen effect as well as of Giffen case as results of the negative marginal utility of money. The marginal utility of consumption also becomes negative. The total consumption-leisure utility is increased due to the increase in leisure time. This overall effect results in the phenomenon of money illusion on the macroeconomic level. This general effect has deep historical and institutional grounds and, in order to minimize its disequilibrium economic consequences it needs more specific institutional regulation.

***Keywords**: money flexibility; money illusion; Veblen effect; consumption-leisure choice.*

***JEL**: D11, D83.*

Введение

Анализ эффекта Веблена, представленный в рамках модели оптимального поиска (*Малахов, 2012*), показал, каким образом

© С. В. Малахов, 2013

демонстративный досуг, имеющий отрицательную полезность, может компенсироваться потреблением, увеличивая тем самым совокупную полезность потребления и досуга. Однако, отдавая предпочтение данной причинно-следственной связи демонстративного поведения, автор подчеркивал ее диалектическую природу: «… задача экономической целесообразности перемещается в область диалектики и определения причинно-следственных связей следующих событий — или мы выходим в «свет», чтобы пощеголять в новом дорогом костюме, или необходимость выхода в «свет» заставляет нас покупать дорогой костюм.» (*Малахов, 2012. С. 15*).

Однако логика отрицательной полезности досуга, которая может выражаться в потребности «убить время», например, купить билет в кино, вступает в очевидное противоречие с современными тенденциями развития досуга как необходимого элемента производственного цикла, служащего целям заполнения потреблением непроизводительного времени (*Понукалина, 2011*). Данные заключения в значительной степени опираются на работы Ж. Бодрийара, который был еще более категоричен в оценке досуга, назвав один из разделов своего приговора «обществу потребления» не иначе как «Драма досуга, или невозможность убить свое время» (*Бодрийар, 1970*). Данная статья представляет собой попытку критического переосмысления полезности досуга, микро- и макроэкономических механизмов и институциональных факторов формирования спроса на досуг в современном обществе массового потребления.

Переход от «обычной модели» поведения к «праздной модели» и множитель Лагранжа

Напомним, что целью нашего анализа является функция полезности потребления и досуга, ограниченная равенством предельных затрат поиска его предельной выгоде, или

$$maxU(Q,H) \quad subject\ to \quad w\frac{\partial L}{\partial S} = Q\frac{\partial P}{\partial S} \qquad (1)$$

w - ставка заработной платы;

S – время поиска;

$L(S)$ - время работы, где $\partial L/\partial S<0$ в силу предположения, что работа и поиск являются *альтернативными* источниками извлечения дохода;

Q - выбранный объем потребления;

$P(S)$ - цена покупки, где $\partial P/\partial S<0$ в силу предположения об убывающей эффективности поиска.

При решении задачи оптимизации предельные полезности потребления Q и досуга H приобретают следующий вид:

$$MU_Q = \lambda\frac{\partial P/\partial S}{\partial L/\partial S} = \qquad (2.1)$$

$$MU_H = -\lambda Q\frac{\partial P/\partial S}{(\partial L/\partial S)^2}\partial^2 L/\partial S\partial H = -\lambda\frac{w}{\partial L/\partial S}\partial^2 L/\partial S\partial H \qquad (2.2)$$

В обычных условиях предельные полезности потребления и досуга положительны, а сама функция полезности приобретает форму функции

Кобба-Дугласа. Однако высокая эффективность поиска, то есть наличие больших разбросов цен, может изменить перераспределение времени так, что сокращение времени работы будет увеличивать не только время поиска, но и время досуга (($\partial L/\partial S<-1$; $\partial H/\partial S>0$). В результате множитель $\partial^2 L/\partial S\partial H$ меняет свой знак и становится отрицательным, придавая предельной полезности досуга также отрицательное значение. Таким образом происходит переход от «обычной модели» поведения (($\partial^2 L/\partial S\partial H>0$) к «праздной модели» ($\partial^2 L/\partial S\partial H<0$), в рамках которой возникает эффект Веблена, то есть увеличение спроса на престижные товары при росте их цен.

Однако представленная автором логика приобретения досугом отрицательной полезности содержит одно существенное допущение. Для того, чтобы отобразить графически отрицательную полезность досуга и ее компенсацию положительной предельной полезностью потребления, необходимо сменить систему координат потребительского выбора. Если же попытаться отобразить эффект Веблена в заданной системе координат (временной горизонт потребительского выбора T и время досуга H остаются на оси абсцисс), и когда достижимый в рамках «обычной модели» поведения уровень полезности недостаточен для приобретения покупателем понравившейся вещи или определенного количество жизненно необходимых товаров по низкой цене, то переход к «праздной модели» путем резкого сокращения времени работы и увеличения как времени поиска, так и времени досуга, и логически, и графически будет требовать отрицательности полезности самого потребления, компенсируемой положительной полезностью досуга (см. рис. 1).

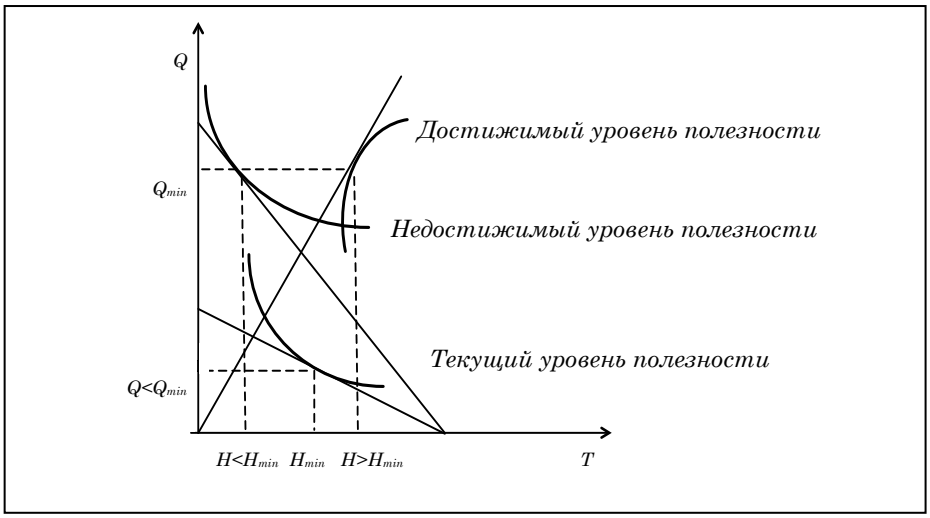

Рис. 1. *Переход от «обычной» к «праздной модели» поведения*

И данная графическая интерпретация эффекта Веблена отдает предпочтение противоположному диалектическому механизму формирования модели демонстративного потребления – заполнения времени досуга ненужным или избыточным потреблением.

Если вернуться к значениям предельных полезностей потребления и досуга в рамках модели оптимального поиска, то такая постановка вопроса означает, что в процессе перехода от «обычной модели» к «праздной модели» происходит не только смена знака второй производной времени работы

$\partial^2 L/\partial S\partial H$, но и смена знака множителя Лагранжа λ:

$$MU_Q = \lambda \frac{\partial P/\partial S}{\partial L/\partial S}; \quad \left[\frac{\partial P}{\partial S} < 0; \frac{\partial L}{\partial S} < 0\right]$$

$$\lambda > 0 \Rightarrow MU_Q > 0; \lambda < 0 \Rightarrow MU_Q < 0$$

$$MU_H = -\lambda Q \frac{\partial P/\partial S}{(\partial L/\partial S)^2} \partial^2 L/\partial S\partial H = -\lambda \frac{w}{\partial L/\partial S} \partial^2 L/\partial S\partial H; \quad \left[\frac{\partial L}{\partial S} < 0; \partial^2 L/\partial S\partial H < 0\right];$$

$$\lambda > 0 \Rightarrow MU_H < 0; \lambda < 0 \Rightarrow MU_H > 0 \qquad (3)$$

Более того, если проанализировать взаимоотношение потребления и досуга, представленные на рис. 1, сквозь призму концепции комплементарности по Парето ($\partial^2 U/\partial x\partial y = \partial^2 U/\partial y\partial x > 0$), то мы увидим, что представленное графическое взаимоотношение, назовем его отношением избыточной комплементарности, может возникать только при отрицательном значении множителя Лагранжа λ.

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

$$\frac{\partial MU_Q}{\partial H} = -\lambda \frac{\partial P/\partial S}{(\partial L/\partial S)^2} \partial^2 L/\partial S\partial H; \; \frac{\partial MU_H}{\partial Q} = -\lambda \frac{\partial P/\partial S}{(\partial L/\partial S)^2} \partial^2 L/\partial S\partial H \qquad (4)$$

$$\frac{\partial MU_Q}{\partial H} = \frac{\partial MU_H}{\partial Q}$$

Сравнение вторых перекрестных производных полезности по потреблению и досугу $\partial MU_H/\partial Q$ и $\partial MU_Q/\partial H$ подтверждает их равенство как в «обычной», так и в «праздной модели» поведения. В «обычной модели» ($\partial^2 L/\partial S\partial H > 0$) данные величины положительны, что и доказывает Парето-комплементарность потребления и досуга. А вот в «праздной модели» ($\partial^2 L/\partial S\partial H < 0$) положительное значение множителя Лагранжа утверждает положительную полезность потребления, которая компенсирует отрицательную полезность досуга, как, например, когда мы идем в кино, чтобы «убить время». Но при этом потребление и досуг становятся Парето-субститутами ($\partial MU_H/\partial Q = \partial MU_Q/\partial H < 0$). И они могут опять стать положительными Парето-комплементарными и взаимозависимыми, только если значение множителя Лагранжа будет отрицательным, когда положительное значение приобретает полезность именно досуга, а антиблагом или «плохим товаром» становится потребление.

На первый взгляд, предположение о смене знака множителя Лагранжа выглядит абсурдным. Ведь уже полвека экономическая теория опирается на работы по нелинейному программированию Г. Куна и А. Таккера, которые, как и работы В. Каруша, расширили метод Лагранжа и показали, что необходимым условием оптимального, в данном случае, потребительского выбора является неотрицательность множителя Лагранжа (*Kuhn* and *Tucker, 1951*).

И вот здесь и возникает методологическая проблема, которую микроэкономика не в состоянии решить самостоятельно. Ведь компенсация отрицательной полезности одного товара положительной полезностью другого товара ради увеличения общей полезности не является по

определению ***задачей поиска оптимального решения***. Более того, экономическая среда, в которой принимается такое решение, может изначально содержать некоторые, как, например, в учебном примере с москитами на пляже У. Николсона, ограничения физического свойства, изначально препятствующие принятию оптимального решения (*Nicholson, 1992*). И решения такого рода рассматриваются экономикой природопользования и экономикой окружающей среды, которые при описании отрицательных внешних эффектов (negative externalities) используют отрицательные значения множителя Лагранжа (*Meyer, 1971*).

Но гораздо чаще подобные ограничения, равно как и их различная жесткость, создаются институциональными, социальными и историческими факторами.

Множитель Лагранжа представляет собой не просто техническую переменную, выражающую скорость изменения целевой функции при ослаблении ее ограничения. Наиболее распространенной методологической интерпретацией множителя Лагранжа является понятие «теневой цены» (shadow price). Но, согласно классической микроэкономике антиблага или «плохие товары» (economic bads) и должны иметь именно отрицательную теневую цену (*Dixit, 1990. P. 45-46*). На первый взгляд представляется, что данный вывод снимает всякую необходимость в исследовании возможности отрицательной полезности как досуга, так и потребления. Однако понятие теневой цены также является техническим инструментом, оторванным от реалий рынка. Если посмотреть на историю множителя Лагранжа в контексте развития неоклассической теории, то мы увидим, что данный показатель выражает предельную полезность денежных расходов, или предельную полезность дохода, или, более широко, ***предельную полезность денег***. Поэтому, чтобы доказать возможность смены знака множителя Лагранжа в «праздной модели», необходимо не просто констатировать отрицательную полезность потребления, а понять, насколько это возможно, как теоретически, так и практически, в контексте теории денег.

История вопроса предельной полезности денег

В истории экономической мысли достаточно сложно найти проблему, которая вызывала бы такие же масштабные обсуждения, как тезис А. Маршалла о ***постоянной*** предельной полезности денег. «Несмотря на ту первостепенную роль, которую играло постоянство предельной полезности денег в его экономике, - писал Н. Джорджеску-Реган, - Маршалл – как мы все знаем – никогда внятно не объяснял, почему он занял такую позицию… В итоге, его точка зрения стала в экономических анналах некоторым *cause célèbre*. Дискуссию на эту тему открыл Парето в своих *Cours d'économie politique*. Среди последующих участников дискуссии мы должны упомянуть самого Парето, Е. Б. Уилсона, Милтона Фридмана и Поля Самуэльсона. Единогласным вердиктом всех этих экономистов-математиков было то, что тезис Маршалла справедлив только в некоторых действительно абсурдных случаях» (*Georgescu-Roegen, 1968. P. 176*)[1].

Сегодня большинство исследователей наследия А. Маршалла сходятся в том, что причина, побудившая его следовать такому

[1] В тексте сохранено оригинальное и несколько «неравновесное» авторское представление имен участников дискуссии.

нереалистичному положению, крылась в необходимости последовательно обосновать излишек потребителя и, как следствие, кривые спроса. Однако последующая «реабилитация излишка потребителя» Дж. Хиксом показала, что данная концепция не нуждается в предположении о постоянстве предельной полезности денег (*Hicks, 1941[1999]*). И в конечном итоге заблуждение А. Маршалла, если его можно назвать таковым, свелось к проблеме измеримости полезности, а более широко, к различиям между кардиналистским и ординалистским подходами.

Для того, чтобы понять истинные причины, побудившие А. Маршалла использовать такое нереалистичное предположение, прежде всего следует обратить внимание на некоторую методологическую путаницу, отмеченную исследователями его работ. Наряду с понятием предельной полезности денег (marginal utility of money) он использовал и понятие предельной ***степени*** полезности денег (marginal degree of utility of money), которая, по мнению А. Маршалла, и демонстрирует убывающую предельную полезность: «Любое увеличение средств (покупателя) уменьшает для него предельную степень полезности денег» (*Marshall, 1926 [1956]. P. 690*). И одновременно с этим А. Маршалл отмечает, что «каждые новые расходы (потребителя) увеличивают для него предельную полезность денег» (*Marshall, 1926 [1956]. P. 109*). Тем самым, А. Маршалл в неявной форме провел грань между полезностью денежных остатков и полезностью денежного дохода потребителя.

Наиболее последовательная попытка распутать этот методологический клубок была предпринята М. Блаугом. Комментируя ключевое равенство отношений предельных полезностей товаров к их ценам $MU_{x1}/P_1=MU_{x2}/P_2=\ldots=MU_{xN}/P_N=\lambda$, М. Блауг пишет, что термин «предельная полезность денег» здесь является «несколько неточным термином, поскольку на самом деле Маршалл имел в виду не предельную полезность *запаса* денег, принадлежащих индивиду, а предельную полезность *потока* его денежных доходов в единицу времени, скажем за день или неделю» (*Blaug, 1997. P. 322*). Поэтому в своем дальнейшем анализе наследия А. Маршалла М. Блауг, во избежание путаницы, предлагает использовать для величины, уравнивающей предельную полезность товара с его ценой, то есть для множителя Лагранжа, термин «предельная полезность денежных расходов». Такое методологически выверенное решение шло навстречу теории денег, которая тогда уже поставила вопрос о включении денег в функцию полезности: «Если деньги не входят в функцию полезности, то люди просто не будут держать деньги. Следовательно, не будет возможным рассматривать какую-либо монетарную экономику» (*Patinkin, 1948. P. 135*). М. Блауг по сути предложил рассматривать наследие А. Маршалла в контексте утверждения Д. Патинкина, что «в условиях равновесия предельные полезности денег (денежных остатков) и дохода должны быть равны» (*Patinkin, 1948. P. 145*).

Именно таким образом неявное различие между полезностью денежных остатков и полезностью денежного дохода, обозначенное А. Маршаллом, в современной теории становится явным. Введение денег в функцию полезности П. Самуэльсоном (*Samuelson, 1947*), Д. Патинкиным (*Patinkin, 1965*), М. Сидрауски (*Sidrauski, 1967*) и М. Фридманом (*Friedman, 1969*) создало целое направление экономической мысли, а вопрос о предельной полезности денег стал играть ключевую роль в монетарной

теории в целом, прежде всего, благодаря работам М. Фридмана, сформулировавшего концепцию «оптимального количества денег», которое характеризуется уравниванием их предельной полезности на нуле (*Friedman, 1969. P. 16*).

При этом М. Фридман очень аккуратно высказался и о возможности отрицательной предельной полезности денег, которая может возникать при избыточности реальных остатков (*Friedman, 1969. P. 17-18*).

Однако развитие концепции «оптимальных денежных остатков» не всегда соблюдало такую осторожность. Рассматривая деньги как аргумент функции полезности, У. Брок не исключал их отрицательной предельной полезности, правда, при условии, что денежные остатки стремятся к бесконечно большой величине (*Brock, 1975. P. 144*). При этом, констатируя необходимость равенства предельных полезностей доллара, удерживаемого в остатках, и доллара, расходуемого на потребление, он, тем не менее, допускал возможность неравновесия, поскольку «на любом уровне цен потребители могут расходовать весь свой доход, потому что потребление создает положительную полезность даже тогда, когда этого (не приносят) денежные остатки» (*Brock, 1975. P. 145*). Действительно, современная экономика сталкивается с отрицательной полезностью денежных остатков. Например, Ф. Кублер, Л. Селден и К. Уэй показали, что «безрисковые активы могут не только не быть «нормальными» товарами, но даже становиться «товарами Гиффена» (*Kubler, Selden* and *Wei, 2011*). Наконец, применение в 2009 году шведским Риксбанком отрицательной ставки по вкладам на уровне -0.25 практически сняло вопрос о возможности отрицательной предельной полезности денег. Но наш вопрос как раз и заключается в том, остается ли в этом случае положительной, как это предполагает У. Брок, полезность самого потребления?

Если вернуться к истории дискуссии о предельной полезности денег, то постановочной работой можно считать более раннюю статью П. Самуэльсона (*Samuelson, 1937*). Но она интересна не только собственным содержанием и анализом взаимосвязи предельной полезности дохода с рыночной и субъективной ставками процента. Появление этой статьи было продиктовано необходимостью критического анализа концепции предельной полезности денег, предложенной еще ранее будущим основателем эконометрики и первым лауреатом Нобелевской премии по экономике Р. Фришем.

Творческое наследие Р. Фриша занимает особое место в истории экономической мысли (*Chipman, 1998*). Эластичность Фриша является одним из основных инструментов анализа рынка рабочей силы, а понятие эластичности или флексибильности денег – инструментом анализа эластичности спроса (*Deaton, 1974; Pinstrup-Andersen et al. 1976*). Здесь исследования спроса апеллируют к очень известной работе Р. Фриша, посвященной взаимосвязи уровня дохода и эластичности спроса (*Frisch, 1959*). Однако та самая работа Р. Фриша, которая побудила П. Самуэльсона изложить свой взгляд на вопрос предельной полезности денег, осталась в стороне от основных течений последующего развития экономической теории. Дело в том, что «Новые методы измерения полезности» (*Frisch, 1932*) подверглись критике не только со стороны монетаристов. Понятия «сравнительного товара» (commodity of comparison) и «цены жизненного уровня» (price of living), использованные Р. Фришем, показались

недостаточно академичными многим признанным авторитетам экономической мысли (*Chipman, 1998*).

Значительная часть критики была принята Р. Фришем, а в совокупности с очевидной сменой акцента его последующих работ в пользу динамических эконометрических моделей, это предопределило резкое ограничение его исследований эластичности денег областью анализа спроса на отдельные группы товаров. Поэтому изначальный ракурс ранних работ Р. Фриша остался, по нашему мнению, без должного внимания.

Несмотря на то, что Р. Фриш сознательно абстрагировался от роли накопления, то есть ставки процента, в определении предельной полезности денег, даже на уровне потребления он отмечает ее двойственность. По Р. Фришу, предельная полезность денег может рассматриваться как предельная полезность денежной единицы, так и как предельная полезность единицы покупательной способности. И поскольку он вел речь именно о денежных величинах, он предпочел говорить о предельной полезности денег, а не о предельной полезности дохода. Однако он показал зависимость этих понятий, сформулировав функцию предельной полезности денег, взяв в качестве аргументов номинальный доход I и «цену жизненного уровня» P, или $\omega = \omega(I,P)$ (*Frisch, 1932. P. 15*). Это позволило ему определить «флексибильность денег», или эластичность их номинальной предельной полезности ω по номинальному доходу и по ценам так, что

$$\varpi + \hat{w} = -1, \qquad (5)$$

где:

ϖ - эластичность предельной полезности денег по номинальному доходу при постоянных ценах;

$\hat{w}$ - эластичность предельной полезности денег по цене жизненного уровня при постоянном номинальном доходе.

Таким образом, в работе Р. Фриша, изданной по счастливому историческому совпадению в Тюбингене, alma mater Гегеля, ***предельная полезность денег выступает диалектически в двух формах – предельной полезности расходов и предельной полезности дохода.*** Рост цен сокращает денежные остатки и тем самым увеличивает предельную полезность денег, а рост дохода увеличивает денежные остатки и тем самым уменьшает предельную полезность денег.

Однако формула Р. Фриша задает больше вопросов, чем дает ответов. Если уровень жизни остается величиной постоянной, то предельная полезность дохода приобретает каноническую форму – она становится величиной обратной самому доходу, а ее эластичность уравнивается с минус единицей (*Layard et al., 2008*). Если же цена жизненного уровня – величина переменная, то мы приходим к выводу, что влияние дохода и цен на предельную полезность денег должно быть различным, поскольку при равномерном воздействии дохода и цен сумма эластичностей предельной полезности денег логически должна уравниваться не на «минус единице», а на нуле. Неужели рассуждения Р. Фриша были неполными?

Завершая свой анализ исследованием вопроса предложения труда, Р. Фриш, к сожалению, не стал рассматривать вопрос о влиянии ставки заработной платы на уровень цен или, в его терминологии, на «цену жизненного уровня». Он просто заметил, что данная проблема требует обращения к более сложным закономерностям (*Frisch, 1932. P. 113*). Но

поскольку, как уже было отмечено, впоследствии динамический анализ поглотил практически все внимание Р. Фриша, то вопрос о взаимосвязи ставки заработной платы и уровня жизни в контексте эластичности денег остался открытым, а его формула, на наш взгляд, осталась незавершенной.

Множитель Лагранжа в классической модели предложения труда и в модели оптимального поиска

Чтобы подтвердить данное предположение и дать логическое завершение формуле Р. Фриша, обратимся к анализу предельной полезности дохода в контексте классической модели индивидуального предложения труда.

Оптимизация полезности при ослаблении ограничения по доходу дает нам представление о предельной полезности денежного дохода (*Baxley* and *Moorhouse, 1984*):

$$\frac{\partial U^*}{\partial w} = \frac{\partial U}{\partial Q}\frac{\partial Q}{\partial w} + \frac{\partial U}{\partial H}\frac{\partial H}{\partial w} = \lambda P\frac{\partial Q}{\partial w} + \lambda w\frac{\partial H}{\partial w} = \lambda\left[P\frac{\partial Q}{\partial w} + w\frac{\partial H}{\partial w}\right]$$

$$wT = PQ + wH \Rightarrow T = P\frac{\partial Q}{\partial w} + w\frac{\partial H}{\partial w} + H \Rightarrow T - H = P\frac{\partial Q}{\partial w} + w\frac{\partial H}{\partial w} \qquad (6)$$

$$\lambda = \frac{\partial U^*}{\partial w}\frac{1}{T-H}$$

Соответственно, предельные полезности потребления и досуга приобретают следующие значения:

$$MU_Q = \lambda P = P\frac{\partial U^*}{\partial w}\frac{1}{T-H} \qquad (7.1)$$

$$MU_H = \lambda w = w\frac{\partial U^*}{\partial w}\frac{1}{T-H} \qquad (7.2)$$

Теперь обратимся к модели оптимального поиска и точно также продифференцируем значение полезности по ставке заработной платы, удерживая величины потребления и досуга на их оптимальных уровнях и используя достаточно специфические, но очень необходимые в последующем анализе значения эластичности различных параметров модели оптимального поиска (*Malakhov, 2013*):

$$\frac{\partial U^*}{\partial w} = \frac{\partial U}{\partial Q}\frac{\partial Q}{\partial w} + \frac{\partial U}{\partial H}\frac{\partial H}{\partial w} = \lambda\left[\frac{\partial P/\partial S}{\partial L/\partial S}\frac{\partial Q}{\partial w} + \frac{w}{L+S}\frac{\partial H}{\partial w}\right]$$

$$\frac{\partial P/\partial S}{\partial L/\partial S}\frac{\partial Q}{\partial w} = \frac{\partial P/\partial S}{\partial L/\partial S}\frac{1}{\partial P/\partial S}\left(\frac{\partial L}{\partial S} + w\frac{\partial(\partial L/\partial S)}{\partial w}\right) = 1 + \frac{w}{\partial L/\partial S}\frac{\partial(\partial L/\partial S)}{\partial w} = 1 + e_{\partial L/\partial S,w}$$

$$\frac{w}{L+S}\frac{\partial H}{\partial w} = -\frac{w}{L+S}\frac{\partial(L+S)}{\partial w} = -\frac{w}{(L+S)/T}\frac{\partial(L+S)/T}{\partial w} = -\frac{w}{\partial L/\partial S}\frac{\partial(\partial L/\partial S)}{\partial w} = -e_{\partial L/\partial S,w}$$

$$\frac{\partial U^*}{\partial w} = \frac{\partial U}{\partial Q}\frac{\partial Q}{\partial w} + \frac{\partial U}{\partial H}\frac{\partial H}{\partial w} = \lambda\left[\frac{\partial P/\partial S}{\partial L/\partial S}\frac{\partial Q}{\partial w} + \frac{w}{L+S}\frac{\partial H}{\partial w}\right] = \lambda\left[1 + e_{\partial L/\partial S,w} - e_{\partial L/\partial S,w}\right] = \lambda \qquad (8)$$

Мы видим, что если в классической модели значение множителя Лагранжа уравнивается с предельной полезностью ставки заработной платы, скорректированной на распределение времени, то в модели оптимального поиска ***множитель Лагранжа уравнивается строго с предельной полезностью ставки заработной платы***. Но, когда мы

переходим к определению значений предельных полезностей потребления и досуга, мы получаем точно такие же значения, как и в классической модели (7)[2]:

$$MU_Q = \lambda \frac{\partial P/\partial S}{\partial L/\partial S} = \lambda T \frac{\partial P/\partial S}{L+S} = \lambda \frac{P_0}{L+S} = \frac{\partial U^*}{\partial w}\frac{P_0}{T-H} \qquad (9.1)$$

$$MU_H = \lambda \frac{w}{L+S} = \frac{\partial U^*}{\partial w}\frac{w}{T-H} \qquad (9.2)$$

Данные выводы лишний раз подтверждают логическое единство моделей индивидуального предложения труда и оптимального поиска. Однако, как и классическая модель предложения труда, модель оптимального поиска содержит еще одно ограничение. В классической модели оно представлено заданной ценой, а в модели оптимального поиска заданным сокращением цены. Но попытка анализа изменения полезности относительно изменения цены является малопродуктивной. А вот анализ изменения полезности относительно сокращения цены в ходе поиска или ***предельной экономии относительно готовности платить*** может дать очень интересные и неожиданные результаты.

Рассмотрим изменение полезности потребительского выбора при изменении места покупки, то есть при изменении значения сокращения цены. Но поскольку сокращение цены в ходе поиска $\partial P/\partial S$ является величиной отрицательной, равно как и склонность к поиску $\partial L/\partial S$, то в иллюстративных целях мы будем использовать их абсолютные значения $|\partial P/\partial S|$ и $|\partial L/\partial S|$, что, как могут проверить читатели, не меняет конечных выкладок:

$$\frac{\partial U^*}{\partial|\partial P/\partial S|} = \frac{\partial U}{\partial Q}\frac{\partial Q}{\partial|\partial P/\partial S|} + \frac{\partial U}{\partial H}\frac{\partial H}{\partial|\partial P/\partial S|} = \lambda\left[\frac{w}{Q}\frac{\partial Q}{\partial|\partial P/\partial S|} + \frac{w}{L+S}\frac{\partial H}{\partial|\partial P/\partial S|}\right]$$

$$= \lambda\frac{w}{\partial P/\partial S}\left[\frac{|\partial P/\partial S|}{Q}\frac{\partial Q}{\partial|\partial P/\partial S|} + \frac{|\partial P/\partial S|}{L+S}\frac{\partial(T-(L+S))}{\partial|\partial P/\partial S|}\right]$$

$$= \lambda\frac{w}{|\partial P/\partial S|}\left[e_{Q,|\partial P/\partial S|} - \frac{|\partial P/\partial S|}{(L+S)/T}\frac{\partial(L+S)/T)}{\partial|\partial P/\partial S|}\right]$$

$$= \lambda\frac{w}{|\partial P/\partial S|}\left[e_{Q,|\partial P/\partial S|} - e_{|\partial L/\partial S|,|\partial P/\partial S|}\right] \qquad (10)$$

И вот здесь пришло время вернуться к ключевому равенству модели оптимального поиска. Если мы представим его в форме эластичности относительно абсолютного сокращения цены $|\partial P/\partial S|$, то для постоянной ставки заработной платы w_{const} мы получим следующее упрощение для одного из элементов равенства (10):

$$Q\left|\frac{\partial P}{\partial S}\right| = w\left|\frac{\partial L}{\partial S}\right| \Rightarrow e_{Q,|\partial P/\partial S|} + 1 = e_{|\partial L/\partial S|,|\partial P/\partial S|}$$

$$e_{Q,|\partial P/\partial S|} - e_{|\partial L/\partial S|,|\partial P/\partial S|} = -1 \qquad (11)$$

[2] Обе модели могут дать абсолютно одинаковые значения предельных полезностей потребления и досуга в том случае, когда покупатель моментально находит цену, равную его готовности платить, то есть когда время поиска равно нулю. Если время поиска отлично от нуля, то цена равновесия P_0 устанавливается на уровне потенциального трудового дохода $P_0=w(L+S)$, который включает в себя как трудовые издержки wL, так и трансакционные издержки wS,

Но это значит, что предельная полезность сокращения цены является величиной отрицательной:

$$\frac{\partial U^*}{\partial|\partial P/\partial S|}=\lambda\frac{w}{|\partial P/\partial S|}\left[e_{Q,|\partial P/\partial S|}-e_{|\partial L/\partial S|,|\partial P/\partial S|}\right]=-\lambda\frac{w}{|\partial P/\partial S|} \qquad (12)$$

Действительно, в силу исходного предположения модели, отвечающего базовым предпосылкам неоклассического подхода, об убывающей эффективности поиска, большее сокращение цены относительно времени поиска $|\partial P/\partial S|$ должно соответствовать б***о***льшей цене покупки P. Иными словами, большая экономия на цене ΔP будет соответствовать меньшей цене покупки, но большая предельная экономия $\Delta P/\Delta S$ будет соответствовать большей цене покупки. Поэтому прекращение поиска при высоком абсолютном значении сокращения цены $|\partial P/\partial S|$ будет означать покупку по более высокой цене и, как следствие, не увеличение, а уменьшение полезности.

Полученный результат является очень важным, поскольку он дает нам возможность проследить изменение полезности при выборе места покупки $\partial U/\partial|\partial P/\partial S|=\partial MU_{|\partial P/\partial S|}$ в зависимости от ставки заработной платы или определить величину $\partial MU_{|\partial P/\partial S|}/\partial w$.

$$\frac{\partial MU_{|\partial P/\partial S|}}{\partial w}=\frac{\partial\lambda}{\partial|\partial P/\partial S|}=-\left[\frac{\partial\lambda}{\partial w}\frac{w}{|\partial P/\partial S|}+\lambda\frac{\partial\left(\frac{w}{|\partial P/\partial S|}\right)}{\partial w}\right]=-\frac{\lambda}{|\partial P/\partial S|}\left[e_{\lambda,w}+1-e_{|\partial P/\partial S|,w}\right] \qquad (13)$$

А теперь мы воспользуемся равенством вторых перекрестных производных полезности $\partial MU_{|\partial P/\partial S|}/\partial w=\partial MU_w/\partial|\partial P/\partial S|$ и ранее полученным равенством предельной полезности дохода множителю Лагранжа $MU_w=\lambda$ так, что:

$$\frac{\partial\lambda}{\partial|\partial P/\partial S|}=-\frac{\lambda}{|\partial P/\partial S|}\left[e_{\lambda,w}+1-e_{|\partial P/\partial S|,w}\right]\Rightarrow\frac{\partial\lambda}{\partial|\partial P/\partial S|}\frac{|\partial P/\partial S|}{\lambda}=-\left[e_{\lambda,w}+1-e_{|\partial P/\partial S|,w}\right]$$

$$e_{\lambda,|\partial P/\partial S|}+e_{\lambda,w}+1-e_{|\partial P/\partial S|,w}=0 \qquad (14)$$

Данное равенство является ***итоговым*** в анализе предельной полезности денег в рамках модели оптимального поиска. Его различные формы позволяют нам рассмотреть очень широкую палитру потребительских решений.

Вначале вернемся к уровню цен. Если мы допустим, что абсолютное сокращение цены обладает единичной эластичностью по отношению к самой цене, то есть при росте цен все их разбросанные значения увеличиваются в одной и той же пропорции, или $e_{|\partial P/\partial S|.P}=1$, то мы можем преобразовать равенство (14) следующим образом

$$e_{\lambda,P}+e_{\lambda,w}=e_{P,w}-1 \qquad (15)$$

Теперь мы вернемся в равенству Р. Фриша (5) и его пониманию двойственности предельной полезности денег как параметра, зависящего от цен и от дохода, и увидим, как его ***показатели денежной эластичности $\hat{w}$ по ценам и по доходу ϖ равны соответственно эластичностям $e_{\lambda,P}$ и $e_{\lambda,w}$,*** а само равенство дополняется здесь тем самым ***упущенным элементом зависимости цен***, а точнее, цен покупок или

«цены уровня жизни», от уровня дохода, точнее, ***от уровня ставки заработной платы*** $e_{P.w}$.

Данное равенство замечательно тем, что оно опосредованно подтверждает неоклассическую причинность инфляции. Если совокупная потребительская корзина обладает единичной эластичностью по ценам, то есть потребление уменьшается строго в обратной пропорции к росту цен и расходы остаются величиной постоянной, то тогда, как это отмечает и М. Блауг, предельная полезность денежных остатков также останется величиной постоянной. Это значит, что эластичность множителя Лагранжа по ценам будет равна нулю, или $e_{\lambda,P} = 0$. И если рост цен обусловлен только внешними факторами ($e_{P.w}=0$), то мы опять получаем классический случай единичной эластичности предельной полезности дохода, или $e_{\lambda,w} = -1$. Но если цены растут в ответ на рост заработной платы и эластичность этого роста равна единице, или $e_{P.w} = 1$, то восстанавливается макроэкономическое равновесие. И именно в этом случае предельная полезность денег оказывается в равной зависимости от цен и от ставки заработной платы, а сумма ее эластичностей уравнивается на нуле, или

$$e_{\lambda,P} + e_{\lambda,w} = 0 \qquad (16)$$

Данное равенство соответствует классической теории денег. Оно говорит нам о том, что в случае равномерного изменения всех цен и дохода спрос должен остаться на прежнем уровне. Если же спрос при этих условиях меняется, то утверждается, что потребители «страдают» от денежной иллюзии (*Patinkin, 1965. P. 17-23; 403-405*). Таким образом, как классическая теория поведения потребителя, так и ее неоклассическая интерпретация отрицают возможность денежной иллюзии, оставляя объяснение распространенности этого явления кейнсианской школе, институциональной экономике и экономической психологии. Однако последующие математические выкладки показывают, что данный подход «страдает» от излишнего консерватизма.

Предельная полезность денег и денежная иллюзия

У читателя может создаться впечатление, что мы сильно отклонились от выбранной темы. Однако только таким «окольным» путем мы можем вернуться к эффекту Веблена.

Допустим, что после повышения ставки заработной платы индивид решает не просто купить новый автомобиль, но и сменить его марку на более престижную. Новый дорогой автомобиль является практически совершенным субститутом дешевого автомобиля старой марки. Однако у них есть одна общая черта. В условиях равновесия их «теневая цена» будет одинаковой в силу $MU_{x1}/P_1=MU_{x2}/P_2=\ldots=MU_{xN}/P_N=\lambda$. Иными словами, отношение предельной полезности к цене нового дорогого автомобиля будет равно отношению предельной полезности к цене дешевого автомобиля старой марки. Но в рамках равенства (15) это означает, что эластичность предельной полезности денег по цене $e_{\lambda,P}$ будет равна нулю в силу постоянства величины множителя Лагранжа λ как отношения предельной полезности товара к его цене. Это дает нам следующее равенство:

$$e_{\lambda,w} = e_{P,w} - 1 \qquad (17)$$

Уже с первого взгляда на данное равенство мы понимаем, что при

росте цены покупки больше роста ставки заработной платы, то есть при ***амбициозном потребительском выборе*** эластичность предельной полезности денег по доходу $e_{\lambda,w}$ становится величиной ***положительной***.

В экономической теории существуют объяснения положительной эластичности предельной полезности денег по доходу, а точнее, положительному значению второй производной полезности по доходу $\partial^2U/\partial w^2=\partial\lambda/\partial w>0$. В противовес классическому бернуллианскому замедленному росту полезности при росте дохода гипотезы Фридмана-Сэвиджа и гипотеза Марковица рассматривают ускоренный рост полезности при росте дохода в условиях неопределенности и риска (*Blaug, 1997*). Эти рассуждения могут дать исчерпывающие объяснения ускоренному росту цен относительно роста дохода при использовании потребительского кредита. Например, принятие риска, математически выражаемое именно неравенством $\partial\lambda/\partial w>0$, может стимулировать покупку дорогих товаров, как это проявилось в недавнем кризисе на рынке недвижимости, в кредит.

С другой стороны, опережающий рост цен относительно ставки заработной платы может предполагать не только выход за пределы бюджетного ограничения и привлечение потребительского кредита, но и такое перераспределение времени, что на приобретение дорогостоящего товара будет расходоваться б***о***льшее количество рабочего времени.

Увеличение времени работы в ответ на рост дохода и еще больший рост цен покупок не просто укладываются в классическую теорию индивидуального предложения труда, но и служат самым распространенным толкованием эффекта Веблена. Поэтому основным рецептом ограничения демонстративного потребления считается именно ограничение рабочего времени (*Alvarez – Cuadrado, 2007*). Но данные рассуждения противоречат не только теории «праздного класса».

Когда Т. Веблен рассматривал феномены демонстративного потребления и демонстративного досуга, он совершенно определенно ассоциировал их с пренебрежением к производительному труду (*Veblen, 1899 [1984, 2003]*). А методология Р. Фриша также раскрывает отрицательное воздействие роста ставки заработной платы на предложение труда даже вне классического контекста взаимоотношения эффекта замещения и эффекта дохода (*Frisch, 1932. P. 83-113*). Наконец, нам никуда не уйти от концепции «вредности труда» (disutility of labor), на которой построено все здание классической теории.

Рассуждения о потребительском кредите и об увеличении времени работы покоятся на признании возможности роста ***притягательности трудового денежного дохода,*** или отношения $\partial\lambda/\partial w>0$. Поэтому другое возможное объяснение положительной эластичности предельной полезности денег по доходу $e_{\lambda,w}>0$ практически не рассматривается. А такое объяснение существует.

Если исключить факторы неопределенности (риска) и привлекательности рабочего времени и строго придерживаться гипотезы убывающей предельной полезности дохода $\partial^2U/\partial w^2=\partial\lambda/\partial w<0$, то положительная эластичность предельной полезности денег по доходу $e_{\lambda,w}>0$ будет возникать, когда отношение λ/w будет отрицательным в силу ***отрицательности*** самой предельной полезности денег ($\lambda<0$; $\lambda/w<0$).

Вернемся к предположению М. Фридмана об избыточности денежных остатков как причине отрицательной полезности денег. Здесь мы опять

можем столкнуться с ростом цен, правда, в ином контексте: «Денежные остатки могут быть избыточными для совокупного равновесия. Это как раз тот случай, когда уровень цен слишком низок, и равновесие требует их движения вверх» (*Fellner, 1956. P. 949*). Так что дело заключается не только в желании потребителей расходовать свой возросший доход на более дорогие товары. «Возросший заработанный доход торит свой путь по рынку товаров, поднимая их цены» (*Brock, 1975. P. 143*). Роста цен покупок уже требует макроэкономическое равновесие. Вопрос заключается в том, насколько могут и должны возрасти цены после повышения ставки заработной платы?

На первый взгляд представляется, что ответом на этот вопрос является классический случай равномерного роста цен и заработной платы, или $e_{P,w}$ =1, демонстрирующий отсутствие денежной иллюзии. И равенство (16) нам показывает, что предельная полезность денег в этом случае должна испытывать равномерное – положительное со стороны цен (рост цен уменьшает денежные остатки и увеличивает их предельную полезность) и отрицательное со стороны ставки заработной платы (рост дохода увеличивает денежные остатки и уменьшает их предельную полезность) – двухстороннее воздействие.

Но именно здесь возникает некоторая трудность в трактовке равенства (17). Амбициозный выбор дорогого товара предполагает ускоренный рост цены или $\partial P/\partial w$>1, что в условиях результирующего равномерного роста цен $e_{P,w}$ =1 означает, что исходный уровень заработной платы должен быть не выше, а ***ниже уровня цен***, или w/P<1.

Сравнение ставки заработной платы с уровнем цен не оставляет места для амбициозных потребительских решений в процессе восстановления макроэкономического равновесия. Поэтому целесообразно вернуться к равенству (14) и вместо эластичности по ставке заработной платы цены $e_{P.w}$ опять рассмотреть эластичность абсолютной предельной экономии $e_{|\partial P/\partial S|.w}$.

Вернемся к исходному равенству модели оптимального поиска, в которой опять для удобства представлены абсолютные величины предельной экономии и склонности к поиску, продифференцируем его по ставке заработной платы, получим равенство эластичностей всех показателей по ставке заработной платы и сгруппируем их в соответствии с логикой анализа зависимости предельной экономии от ставки заработной платы:

$$Q\left|\frac{\partial P}{\partial S}\right| = w\left|\frac{\partial L}{\partial S}\right| \Rightarrow e_{Q,w} + e_{|\partial P/\partial S|,w} = 1 + e_{|\partial L/\partial S|,w}$$

$$1 - e_{|\partial P/\partial S|,w} = e_{Q,w} - e_{|\partial L/\partial S|,w} \qquad (18)$$

Если все цены возрастут в соответствии с ростом заработной платы, то эластичность абсолютной предельной экономии по ставке заработной платы $e_{|\partial P/\partial S|.w}$ будет равна единице *($e_{P.w}$=$e_{|\partial P/\partial S|.w}$=1)*. Соответственно, разность эластичности потребления $e_{Q.w}$ и эластичности абсолютной склонности к поиску $e_{|\partial L/\partial S|.w}$ по ставке заработной платы должна равняться нулю, или:

$$e_{Q,w} - e_{|\partial L/\partial S|,w} = 1 - e_{|\partial P/\partial S|,w} = 0 \qquad (19)$$

Теперь обратим внимание на показатель эластичности абсолютной склонности к поиску $e_{|\partial L/\partial S|.w}$. В «обычной модели» поведения рост заработной платы ведет к сокращению времени поиска и росту как предложения труда, так и досуга. Привлекательность рабочего времени возрастает, но

абсолютное значение склонности к поиску $|\partial L/\partial S|$ в этом случае ***уменьшается*** в силу $\partial^2 L/\partial S^2<0$ (*Малахов, 2012*). Но если при росте заработной платы поиск сохраняет свою привлекательность, то происходит не увеличение, а уменьшение предложения труда, причем в такой степени, что сокращение рабочего времени увеличивает как время поиска, так и время досуга ($\partial L/\partial S<-1$; $\partial H/\partial S>0$). И в рамках такой «праздной модели» поиска абсолютная склонность к поиску в ответ на рост ставки заработной платы не уменьшается, а ***возрастает*** ($\partial|\partial L/\partial S|/\partial w>0$).

Соответственно, в «обычной модели» поведения эластичность абсолютной склонности к поиску по ставке заработной платы будет величиной отрицательной ($e_{|\partial L/\partial S|.w}<0$), а в «праздной модели» поведения – величиной положительной ($e_{|\partial L/\partial S|.w}>0$).

Если применить полученные заключение к равенству (19), то мы увидим, что в рамках «обычной модели» поведения при равномерном росте цен, их разбросов и заработной платы ($e_{P.w}=e_{|\partial P/\partial S|.w}=1$) данное равенство выполняется только в том случае, когда рост ставки заработной платы не изменяет ни объема потребления, ни склонность к поиску ($\partial Q/\partial w=0$; $\partial|\partial L/\partial S|/\partial w=0$). Но, поскольку постоянство склонности к поиску означает постоянство распределения времени, то в данном случае остается неизменным и время досуга. Это значит, что в «обычной модели» поведения равномерный рост цен, их разбросов и заработной платы ($e_{P.w}=e_{|\partial P/\partial S|.w}=1$) не может увеличить ни объем потребления, ни время досуга, то есть не может создать ***денежной иллюзии***.

А в «праздной модели» поведения, создающей положительную эластичность абсолютной склонности к поиску по ставке заработной платы, равенство (19) будет выполняться при ***любом равномерном увеличении потребления и склонности к поиску*** даже при уравнивании на нуле роста цен, их разбросов и ставки заработной платы ($e_{P.w}=e_{|\partial P/\partial S|.w}=1$). Но, как мы знаем, в «праздной модели» поведения сокращение времени работы ведет к увеличению и времени поиска, и времени досуга. Но это значит, что в «праздной модели» поведения даже равномерный рост цен, их разбросов и ставки заработной платы не исключает роста как потребления, так и досуга. И, как результат, ***имеет место денежная иллюзия***.

А источником денежной иллюзии служит другая характеристика «праздной модели» поведения, в которой ускоренное сокращение рабочего времени ($\partial L/\partial S<-1$) вызывается привлекательностью ценовых скидок относительно ставки заработной платы или $w<|\partial P/\partial S|$. И даже при равномерном росте цен, их разбросов и заработной платы ($e_{P.w}=e_{|\partial P/\partial S|.w}=1$) это неравенство провоцирует ***активный поиск*** такой экономии (в силу неравенства $w<|\partial P/\partial S|$ для единичной эластичности $e_{P.w}=e_{|\partial P/\partial S|.w}=1$ мы получаем неравенство $\partial|\partial P/\partial S|/\partial w>1$). Можно сказать, что этот случай не ограничивается просто б***о***льшей привлекательностью поиска как источника дохода по сравнению с работой, а он отражает амбициозное стремление покупателя купить дорогой товар с большой скидкой - то, что на экономическом сленге называется smart-shopping (*Schindler, 1998*).

Таким образом, классическая непривлекательность труда (disutility of labor), проявляющаяся в избегании работы (work averse), которое у различных индивидов может быть различным (*Stiglitz, 1982*), в модели оптимального поиска получает вполне вещественную форму сопоставления с привлекательностью поиска. И если эффективность поиска выше

эффективности работы, то индивид сокращает предложение труда и увеличивает как время поиска, так и время досуга. А неравенство $w<|\partial P/\partial S|$ или ***непривлекательность трудового дохода по сравнению с нетрудовым доходом*** позволяет нам говорить об отрицательной предельной полезности денежного дохода или об отрицательном значении множителя Лагранжа.

Но, как было показано ранее, отрицательный множитель Лагранжа изменяет представление потребительского выбора в рамках «праздной модели» поведения. Теперь уже потребление становится «плохим товаром», тогда как досуг вновь обретает положительную полезность, служащую для компенсации отрицательной полезности потребления.

Таким образом, эффект Веблена получает дополнительную «окраску» отрицательной полезности денег. Именно относительный избыток денежных остатков позволяет «швыряться» ими и покупать дорогостоящие товары. Если же мы перейдем от единичной покупки к покупке некоторого количества (Q>1), то логика «праздной модели» принципиально не изменится, поскольку теперь будет рассматриваться неравенство $w<Q|\partial P/\partial S|$, которое, как и в случае с единичной покупкой, сравнивает со ставкой заработной платы предельную экономию на цене. И этот случай вполне подходит для описания эффекта Гиффена.

Таким образом, отрицательность предельной полезности денег делает потребление или ***излишним*** ($w<|\partial P/\partial S|$), или ***избыточным*** ($w<Q|\partial P/\partial S|$). На микроуровне такая «праздная модель» поведения создает соответственно эффекты Веблена и Гиффена, а на макроуровне – эффект денежной иллюзии.

Для иллюстрации мы можем вернуться к примеру покупки дорогого автомобиля. Здесь положительная эластичность предельной полезности денег по доходу будет создаваться скидкой, предоставляемой продавцом, которая больше ставки заработной платы. А математически такая положительная эластичность будет обеспечиваться ускоренным ростом склонности к поиску и, соответственно, ускоренным ростом времени досуга относительно объема потребления, которое будет подтверждаться графической иллюстрацией такого амбициозного потребительского выбора (см. рис. 2), где мы видим, что покупка по более высокой цене, сопровождающаяся большей скидкой, найденной в результате smart-shopping'а, будет увеличивать совокупную полезность досуга и потребления именно благодаря ускоренному росту времени досуга. Графическая интерпретация эффекта Веблена, которая достаточно легко подтверждается математическими выкладками (*Малахов, 2012*), наглядно показывает, что рост полезности происходит за счет уменьшения значения $w/|\partial P/\partial S|$, то есть роста цены покупки при заданной ставке заработной платы, и роста абсолютного значения склонности к поиску $|\partial L/\partial S|$, что в «праздной модели» равносильно увеличению времени досуга.

Это значит, что дорогой автомобиль будет использоваться гораздо чаще и дольше, чем его недорогой предшественник[3].

$$e_{\lambda,w} = e_{|\partial P/\partial S|,w} - 1 = e_{|\partial L/\partial S|,w} - e_{Q,w} \qquad (20)$$

[3] Недоумение читателя, о каком увеличении количества здесь может идти речь, рассеивается достаточно простым замечанием Дж. Стиглица, что «товар X, который служит в два раза дольше товара Y (если ставка процента равна нулю), равен двум единицам товара Y» (*Stiglitz, 1979. P. 342*).

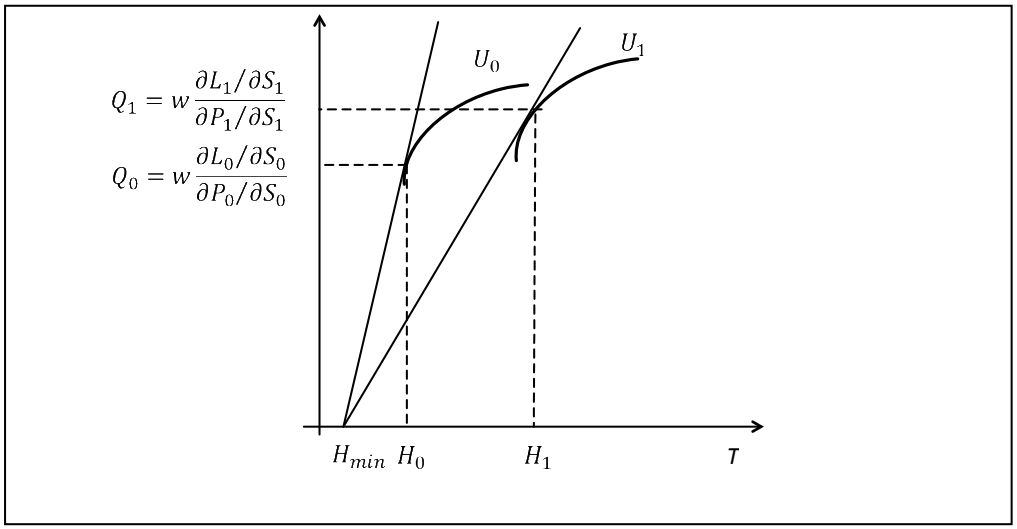

Рис. 2. *Эффект Веблена в «праздной модели» поведения*

Даже если рост цен, их разбросов и ставки заработной платы будет равномерным ($e_{P.w}$=$e_{|\partial P/\partial S|.w}$=1) и предельная полезность денег уравняется на оптимальном, по Фридману, нулевом уровне ($e_{\lambda,w}$ = $e_{|\partial P/\partial S|.w}$ -1=0), феномен денежной иллюзии, то есть рост как досуга, так и потребления, будет иметь место. В рамках «праздной модели» нетрудно показать, что эластичность времени досуга по ставке заработной платы, больше соответствующей эластичности абсолютной склонности к поиску в силу $e_{|\partial H/\partial S|..w}$ >$e_{|\partial L/\partial S|.w}$, или ускоренного роста времени досуга. Но это значит, что даже тогда, когда предельная полезность денег уравняется на нуле, произойдет как увеличение времени досуга, так и объема потребления:

$$e_{\lambda,w} = e_{|\partial P/\partial S|.w} - 1 = e_{|\partial L/\partial S|.w} - e_{Q.w} = 0, \text{ но (!) } e_{|\partial H/\partial S|..w} - e_{Q.w} > 0 \qquad (21)$$

Причем, поскольку критерием сравнения является ставка заработной платы, то мы можем сказать, что ***иллюзия избыточности денежных остатков*** может проявляться на любых уровнях дохода. Мы знаем, что даже малообеспеченные слои потребителей могут попадать под действие эффекта Веблена (*Moav* and *Neeman, 2012*). Теперь мы также можем сказать, что они, как и обеспеченные слои, могут страдать от денежной иллюзии.

Если сбережения становятся непривлекательны, а вложения в активы становятся «плохими товарами», сводя к отрицательным значениям полезность денежных остатков, то потребитель находит выход в приобретении товаров, которые также могут иметь отрицательную полезность, но которая компенсируется благодаря их интенсивному использованию, то есть увеличению времени досуга, увеличивающего, в свою очередь, общую полезность потребительского выбора.

Очевидно, что такая ситуация далека от равновесной. Но, если наши рассуждения верны, то обращение к прикладным исследованиям феномена денежной иллюзии, его масштабов и распространенности (*Branson* and *Klevorick, 1969*), а также исследования неуклонного возрастания времени досуга (*Aguiar* and *Hurst, 2007*) ставят под сомнение как минимум историческую ретроспективу экономического равновесия во второй половине XX века.

Заключение

Э. Шафир, П. Даймонд и А. Тверски отметили, что «денежная иллюзия имеет большое значение для экономической теории, хотя и предполагает недостаток рациональности, что само по себе враждебно воспринимается экономистами» (*Shafir et al., 1997*). Теперь мы можем сказать, что денежная иллюзия как маркоэкономический феномен связана с такими феноменами на микроуровне, как эффекты Веблена и Гиффена. Но этот список далеко не полон. Если вернуться к выкладкам Парето-комплементарности, то они означают, что рост времени досуга должен увеличивать предельную полезность потребления. Для «праздной модели» это означает уменьшение отрицательной полезности потребления. Покупка яхты буквально «амортизируется» количеством морских прогулок, что и является очевидной иллюстрацией феномена чувствительности к ранее понесенным затратам (sunk costs sensitivity).

Однако здесь хочется возразить не только Э. Шафиру, П. Даймонду и А. Тверски, но и другим экономистам и психологам, относящим данные явления к области иррационального экономического поведения. Модель оптимального поиска показывает, что все эти явления очень рациональны и преследуют так или иначе увеличение полезности.

Наиболее ярко это проявляется в феномене «уклонения от работы» (shirking), столь характерном для развивающихся экономик второй половины XX века, ставившего в тупик специалистов Мирового банка, констатировавших провал многочисленных программ развития (*Kingdon* and *Knight, 1999*). Если вернуться к творческому наследию Р. Фриша, то у него можно найти своеобразную змеевидную кривую предложения труда, когда классический обратный эффект (backward bending effect) возникает не только на высоких уровнях ставки заработной платы, но и на крайне низких (*Frisch, 1932. P. 83-113*). Модель оптимального поиска подтверждает эту гипотезу. Ведь «праздная модель» ($w<|\partial P/\partial S|$) проявляется наиболее ярко не только на крайне несовершенных рынках эксклюзивных товаров, но и когда уровень дохода очень низок, а разбросы цен очень велики в силу ***неразвитости рынков***, на которых, к тому же, многие товары первой необходимости, как например, мясо, могут иметь и признаки престижных товаров (*Taljaard, 2003*). А поскольку модель оптимального поиска трактует домашнее хозяйство как форму поиска низкой цены, то в таких экономиках возникает своеобразная ***предельная (маргинальная) модель поведения***, когда предложение труда определяется минимумом денежных средств, необходимых для погашения текущих денежных обязательств, например, налогов или коммунальных расходов, и покупок непроизводимых в домашнем хозяйстве товаров. Но, несмотря на такую маргинальность, здесь также могут возникать избыточные денежные остатки и обратный, уже чаяновский эффект предложения труда, который в модели поиска трактуется как сокращение времени работы для увеличения времени домашнего производства и времени потребления – эффект, который в контексте развития современной российской экономики выносит приговор «шестосоточному» образу жизни и который заставляет сожалеть о пропуске российской экономикой периода «огораживания».

Если же вернуться к развитым экономикам, то здесь совершенно очевидным источником больших разбросов цен, стимулирующих амбициозный потребительский поиск ($\partial|\partial P/\partial S|/\partial w>1$), является ценовая

дискриминация. Но, несмотря на то, что скидки и дисконты также являются объектами антимонопольного регулирования, они широко применяются на более совершенных с точки зрения конкуренции олигополистических рынках, на которых и продаются статусные товары. Такие рынки трудно поддаются регулированию. Гораздо большую эффективность могло бы принести институциональное регулирование банковского сектора, в первую очередь условий потребительского кредита, который активно поглощает избыточные денежные остатки в качестве первоначальных взносов, что также способствует демонстративному потреблению, основанному на денежной иллюзии.

Здесь было бы небезынтересно вернуться к экономической истории. Еще задолго до формирования протестантской этики как «приводного механизма» капитализма, ранние феодальные общества Европы и Азии старались узаконить сословную регламентацию одежды (*Смирнова, 2007*). Ведь как не в манере одеваться мог в первую очередь проявляться амбициозный потребительский выбор.

Но развитие капитализма упразднило эти ограничения. Поэтому данное исследование позволяет предположить, что тезис постоянства предельной полезности денег был предложен А. Маршаллом как очевидцем бурного развития капитализма потому, что он мог предвидеть, как ***принцип убывающей предельной полезности денег может привести к выводу об отрицательной полезности потребления***. Здесь нельзя забывать тот исторический контекст, в котором создавались «Принципы экономики». Да, еще не настало время философского осмысления демонстративного потребления и досуга Т. Веблена. Но уже увидел свет «Манифест Коммунистической партии», и, что могло быть более важно для самого А. Маршалла, еще в том же 1848 году был предложен налог на роскошь, и ни кем иным, как патриархом экономической мысли Джоном Стюартом Миллем, учебник которого уступит место учебнику А. Маршалла только много лет спустя. В условиях, когда избыточная или «расточительная комплементарность» досуга и потребления становится общественным явлением, согласиться с отрицательностью полезности потребления и тем самым рискнуть признанием более важных, основных положений новой теории было очень непросто. Ведь не зря Е. Слуцкий много лет спустя заметил по поводу комплементарности, что «все это здание рухнет, если остаться лояльным по отношению к формальному определению полезности, поскольку невозможно вывести из фактов поведения характер (т. е. знак) вторых производных полезности» (*Slutsky, 1915[1952]. P. 25*) Но, как показывает проведенный анализ, опасения Е. Слуцкого, равно как и возможные опасения А. Маршалла, были излишними. Развитие неоклассической теории поиска позволяет дополнить классическую теорию спроса концепцией излишнего и избыточного потребления без ущерба для ее основных положений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Веблен Т. (1899 [1984, 2003]). Теория праздного класса. М., Прогресс. The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. New York, 1899. Reprinted The Pennsylvania State University.

Малахов С. (2012). Эффект Веблена, поиск статусных товаров и отрицательная полезность демонстративного досуга // *Журнал*

институциональных исследований, Т. 4, № 3, с. 6-21.

Понукалина О. В. (2011). Труд и свободное время в дискурсе потребительских практик // *Журнал социологии и социальной антропологии*, 14 (5), с. 210-218.

Смирнова Е. Д. (2007). Символика цвета и форменная одежда средневековых сословий // *Веснік БДУ*, 3 (2), с. 44-49.

Aguiar M. and *Hurst E.* (2007). Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time Over Five Decades // *Quarterly Journal of Economics*, 122 (3), pp. 969-1006.

Alvarez-Cuadrado F. (2007). Envy, leisure, and restrictions on working Hours // *Canadian Journal of Economics,* no. 40, pp. 1286-1310.

Baudrillard J. (1970). La société de consommation: ses mythes et ses structures. Denoel.

Baxley J. V. and *Moorhouse J. C.* (1984). Lagrange Multiplier Problems in Economics // *American Mathematical Monthly*, 91 (7), pp. 404–412.

Blaug M. (1997). Economic Theory in Retrospect. 5th Edition, Cambridge University Press.

Branson W. H. and *Klevorick A. K.* (1969). Money Illusion and the Aggregate Consumption Function // *American Economic Review,* 59 (5), pp. 832-849.

Brock W. (1975) A Simple Perfect Foresight Monetary Model // *Journal of Monetary Economics*, no. 1, pp. 133-150.

Chipman J. (1998). The Contributions of Ragnar Frisch to Economics and Econometric. Chapter 3 (pp. 58-110) in Steinar Strom (ed.): *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium*, Cambridge University Press.

Deaton A. (1974). The Analysis of Consumer Demand in the United Kindom, 1900-1970 // *Econometrica*, 42 (2), pp. 341-367.

Dixit A. K. (1990). Optimization In Economic Theory. 2 Ed. Oxford University Press.

Fellner W. (1956). Patinkin's Integration of Monetary and Value Theory // *American Economic Review*, 46 (5), pp. 947-955.

Friedman M. (1969). The optimum quantity of money and other essays. Aldine, Chicago, Ill.

Frisch R. (1932). New Methods of Measuring Marginal Utility. Tubingen: Verlag von J.C.B. Monk (Paul Siebeck).

Frisch R. (1959). A Complete Scheme for Computing All Direct and Cross Demand Elasticities in a Model with Many Sectors // *Econometrica,* 27 (2), pp. 177-196.

Georgescu-Roegen N. (1968). Revisiting Marshall's Constancy of Marginal Utility of Money // *Southern Economic Journal*, 35 (2), pp. 176-181.

Hicks J. R. (1941[1999]). The Rehabilitation Of Consumer's Surplus. Из книги «Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса», Т. 1. Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа.

Kingdon G. and *Knight J.* (1999). Unemployment and wages in South Africa: A spatial approach. WPS/99-12 // *The Berkeley Electronic Press*.

Kubler F. E., Selden L. and *Wei X.* (2011). Inferior Good and Giffen Behavior for Investing and Borrowing Forthcoming // *American Economic Review*. (http://ssrn.com/abstract=1952110).

Kuhn H. W. and *Tucker A. W.* (1951). Proceedings of 2nd Berkeley

Symposium. Berkeley: University of California Press, pp. 481–492.

Layard R., Mayraz G. and *Nickell S.* (2008). The marginal utility of income // *Journal of Public Economics*, Elsevier, 92 (8-9), pp. 1846-1857.

Malakhov S. (2013). Money Flexibility and Optimal Consumption-Leisure Choice // *Theoretical and Practical Research in Economic Fields*, IV, 1 (7). (http://asers.eu/asers_files/tpref/TPREF%20Volume%20IV%20Issue%201_7_%20Summer%202013_last.pdf).

Marshall A. (1926 [1956]). Principles of Economics. 8th Edition. London: Macmillan & Co.

Meyer R. Jr. (1971). Externalities as Commodities // *American Economic Review*, 61 (4), pp. 736-740.

Moav O. and *Neeman Z.* (2012). Saving Rates and Poverty: The Role of Conspicuous Consumption and Human Capital // *Economic Journal*, 122 (563), pp. 933–956.

Nicholson W. (1992). Microeconomic Theory: basic principles and extensions. 5th ed. Dryden Press, Fort Worth.

Patinkin D. (1948). Relative Prices, Say's Law, and the Demand for Money // *Econometrica,* 16 (2).

Patinkin D. (1965). Money, Interest, and Prices. New York: Harper and Row.

Pinstrup-Andersen P., de Londoño N. R. and *Hoover E.* (1976). The Impact of Increasing Food Supply on Human Nutrition: Implications for Commodity Priorities in Agricultural Research and Policy // *American Journal of Agricultural Economics*, 58 (2), pp. 131-142.

Samuelson P. (1937). A Note on Measurement of Utility // *Review of Economic Studies*, 4 (2), pp. 155-161.

Samuelson P. (1947). Foundations of Economic Analysis. Cambridge: Harvard University Press, MA.

Sidrauski M. (1967). Rational Cjoice and Patterns of Growth in a Monetary Economy // *American Economic Review*, 57, pp. 534-544.

Schindler R. M. (1998). Consequences of Perceiving Oneself as Responsible for Obtaining a Discount: evidence for smart-shopper feelings // *Journal of Consumer Psychology*, 7 (4), pp. 371-392.

Shafir E., Diamond, P. and *Tversky, A.* (1997). Money Illusion // *Quarterly Journal of Economics,* 112 (2), pp. 341-374.

Slutsky E. (1952 [1915]). Sulla teoria del bilanco del consumatore // G. Econ. Riv. Statist., 51, 1-26. Engl. transl.: On the theory of the budget of the consumer // Readings in price theory / Eds. by G. J. Stigler, K. E. Boulding. Homewood (III.), pp. 27-56.

Stiglitz J. E. (1979). Equilibrium in Product Markets with Imperfect Information // *American Economic Review*, 69 (2), pp. 339-345.

Stiglitz J. (1982). Self-selection and Pareto efficient taxation // *Journal of Public Economics*, 17, pp. 213-240.

Taljaard P. (2003). Econometric Estimations of the Demand for Meat in South Africa. University of the Free State. Bloemfontein.

REFERENCES

Veblen T. (1899 [1984, 2003]). The theory of the leisure class. M.: Progress. (in Russian). The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. New York, 1899. Reprinted The Pennsylvania State University.

Malakhov S. (2012). Veblen effect, search for status goods, and negative utility of conspicuous leisure. *Journal of Institutional Studies*, vol. 4, no. 3, pp. 6-21. (in Russian).

Ponukalina O. V. (2011). Work and leisure time in the consumer practices discourse. *Journal of Sociology and Social Anthropology*, 14 (5), pp. 210-218. (in Russian).

Smirnova E. D. (2007). Symbolism of colors and uniforms of medieval estates. Vestnik of NSU, 3 (2), pp. 44-49. (in Russian).

Aguiar M. and *Hurst E.* (2007). Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time Over Five Decades. *Quarterly Journal of Economics*, 122 (3), pp. 969-1006.

Alvarez-Cuadrado F. (2007). Envy, leisure, and restrictions on working Hours. *Canadian Journal of Economics,* no. 40, pp. 1286-1310.

Baudrillard J. (1970). La société de consommation: ses mythes et ses structures. Denoel.

Baxley J. V. and *Moorhouse J. C.* (1984). Lagrange Multiplier Problems in Economics. *American Mathematical Monthly*, 91 (7), pp. 404–412.

Blaug M. (1997). Economic Theory in Retrospect. 5th Edition, Cambridge University Press.

Branson W. H. and *Klevorick A. K.* (1969). Money Illusion and the Aggregate Consumption Function. *American Economic Review,* 59 (5), pp. 832-849.

Brock W. (1975) A Simple Perfect Foresight Monetary Model. *Journal of Monetary Economics*, no. 1, pp. 133-150.

Chipman J. (1998). The Contributions of Ragnar Frisch to Economics and Econometric. Chapter 3 (pp. 58-110) in Steinar Strom (ed.): *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium*, Cambridge University Press.

Deaton A. (1974). The Analysis of Consumer Demand in the United Kindom, 1900-1970. *Econometrica*, 42 (2), pp. 341-367.

Dixit A. K. (1990). Optimization In Economic Theory. 2 Ed. Oxford University Press.

Fellner W. (1956). Patinkin's Integration of Monetary and Value Theory. *American Economic Review*, 46 (5), pp. 947-955.

Friedman M. (1969). The optimum quantity of money and other essays. Aldine, Chicago, Ill.

Frisch R. (1932). New Methods of Measuring Marginal Utility. Tubingen: Verlag von J.C.B. Monk (Paul Siebeck).

Frisch R. (1959). A Complete Scheme for Computing All Direct and Cross Demand Elasticities in a Model with Many Sectors. *Econometrica,* 27 (2), pp. 177-196.

Georgescu-Roegen N. (1968). Revisiting Marshall's Constancy of Marginal Utility of Money. *Southern Economic Journal*, 35 (2), pp. 176-181.

Hicks J. R. (1941[1999]). The Rehabilitation Of Consumer's Surplus.

Kingdon G. and *Knight J.* (1999). Unemployment and wages in South Africa: A spatial approach. WPS/99-12. *The Berkeley Electronic Press*.

Kubler F. E., Selden L. and *Wei X.* (2011). Inferior Good and Giffen Behavior for Investing and Borrowing Forthcoming. *American Economic Review*. (http://ssrn.com/abstract=1952110).

Kuhn H. W. and *Tucker A. W.* (1951). Proceedings of 2nd Berkeley

Symposium. Berkeley: University of California Press, pp. 481–492.

Layard R., Mayraz G. and *Nickell S.* (2008). The marginal utility of income. *Journal of Public Economics*, Elsevier, 92 (8-9), pp. 1846-1857.

Malakhov S. (2013). Money Flexibility and Optimal Consumption-Leisure Choice. *Theoretical and Practical Research in Economic Fields*, IV, 1 (7). (http://asers.eu/asers_files/tpref/TPREF%20Volume%20IV%20Issue%201_7_%20Summer%202013_last.pdf).

Marshall A. (1926 [1956]). Principles of Economics. 8th Edition. London: Macmillan & Co.

Meyer R. Jr. (1971). Externalities as Commodities. *American Economic Review*, 61 (4), pp. 736-740.

Moav O. and *Neeman Z.* (2012). Saving Rates and Poverty: The Role of Conspicuous Consumption and Human Capital. *Economic Journal*, 122 (563), pp. 933–956.

Nicholson W. (1992). Microeconomic Theory: basic principles and extensions. 5th ed. Dryden Press, Fort Worth.

Patinkin D. (1948). Relative Prices, Say's Law, and the Demand for Money. *Econometrica,* 16 (2).

Patinkin D. (1965). Money, Interest, and Prices. New York: Harper and Row.

Pinstrup-Andersen P., de Londoño N. R. and *Hoover E.* (1976). The Impact of Increasing Food Supply on Human Nutrition: Implications for Commodity Priorities in Agricultural Research and Policy. *American Journal of Agricultural Economics*, 58 (2), pp. 131-142.

Samuelson P. (1937). A Note on Measurement of Utility. *Review of Economic Studies*, 4 (2), pp. 155-161.

Samuelson P. (1947). Foundations of Economic Analysis. Cambridge: Harvard University Press, MA.

Sidrauski M. (1967). Rational Cjoice and Patterns of Growth in a Monetary Economy. *American Economic Review*, 57, pp. 534-544.

Schindler R. M. (1998). Consequences of Perceiving Oneself as Responsible for Obtaining a Discount: evidence for smart-shopper feelings. *Journal of Consumer Psychology*, 7 (4), pp. 371-392.

Shafir E., Diamond, P. and *Tversky, A.* (1997). Money Illusion. *Quarterly Journal of Economics,* 112 (2), pp. 341-374.

Slutsky E. (1952 [1915]). Sulla teoria del bilanco del consumatore // G. Econ. Riv. Statist., 51, 1-26. Engl. transl.: On the theory of the budget of the consumer // Readings in price theory / Eds. by G. J. Stigler, K. E. Boulding. Homewood (III.), pp. 27-56.

Stiglitz J. E. (1979). Equilibrium in Product Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 69 (2), pp. 339-345.

Stiglitz J. (1982). Self-selection and Pareto efficient taxation. *Journal of Public Economics*, 17, pp. 213-240.

Taljaard P. (2003). Econometric Estimations of the Demand for Meat in South Africa. University of the Free State. Bloemfontein.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

ДЛУГОПОЛЬСКИЙ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
докторант кафедры экономической теории,
Тернопольский национальный экономический университет, Украина,
e-mail: dlugopolsky@mail.ru

В статье обоснована основная проблема развивающихся стран в контексте формирования адекватной институциональной среды социально-экономических реформ – некачественный социальный капитал, проанализированы подходы к трактовке категории «социальный капитал» и его основные характеристики, очерчены его отличительные черты от политико-административного капитала. В контексте формирования доверия общества к социально-экономическим реформам, проводимым на государственном уровне, проанализированы базовые ценности общества по шкале «традиционные ценности – рациональные ценности» и «ценности выживания – ценности самовыражения», обосновано влияние религиозных и культурных факторов на высокие показатели развития социального капитала в Скандинавских странах и достаточно низкий уровень доверия в странах с формирующимися рынками (например, в Украине). Исследовано влияние «групп Олсона» и «групп Патнема» на экономику стран с различным уровнем финансово-экономического развития, обоснованы причины слабого распространения «групп Патнема» в странах с формирующимися рынками, дополнен перечень традиционных тансакционных расходов «расходами беспорядка» и «расходами принуждения и контроля», которые необходимо учитывать в модели кривой институциональных возможностей. Сделаны выводы о двояком влиянии институтов на динамику экономического развития стран мира.

Ключевые слова: *социальный капитал; институты; общественный сектор; доверие.*

ROLE OF SOCIAL CAPITAL IN ENHANCING DEVELOPMENT OF SOCIAL-ECONOMIC SYSTEMS

DLUHOPOLSKYI ALEKSANDR, V.,

candidate of economic sciences (PhD), associate professor,
Postdoctoral Student of Economics Department,
Ternopil National Economic University, Ukraine,
e-mail: dlugopolsky@mail.ru

The paper deals with the basic problem of developing countries in the context of formation an adequate institutional framework of social-economic reforms – low-quality social capital, the main approaches to the interpretation of category «social capital» are analyzed and the main its characteristics are outlined, its

© А. В. Длугопольский, 2013

distinctive features from «political-administrative capital» are discussed. In the context of public trust formation to the social and economic reforms implemented on the state level, the basic society values on a scale of «traditional values – rational values» and «survival values – values of self-expression» are analyzed, the influence of religious and cultural factors on the strong performance of social capital in the Nordic countries and the relatively low level in countries with emerging markets (for example, Ukraine) are justified. The influence of «Olson's groups» and «Putnam's groups» on economies with different levels of financial and economic development are discussed, low level of «Putnam's groups» distribution in economies with emerging markets are analyzed, the list of traditional transaction costs with «disorder costs» and «cost of coercion and control» are supplemented that need to be taken into account in the model of institutional framework curve. The conclusions about the dual institutional effect on the dynamics of economic development were made.
Keywords: *social capital; institutions; public sector; trust.*

JEL: *A12, B22, B50, E22, F60, H41.*

В условиях формирования новой экономики с особенной актуальностью зазвучала проблема институционального развития и модернизации экономических систем в контексте учета тех составляющих социально-экономического прогресса, которые раньше либо вообще не учитывались в исследованиях ортодоксальной экономической науки, либо затрагивались лишь эпизодически как элементы гетеродоксальной экономики. Особенно характерно это для исследований социального капитала и института доверия.

Проблемам формирования социального капитала и институционального развития в контексте феномена доверия посвящены труды многих экономистов и социологов: Дж. Акелрофа (*Акелроф, 2011*), А. Аузана (*Аузан, 2010; 2011*), А. Бузгалина (*Бузгалин, 2010*), М. Вулкока и Н. Дипы (*Woolcock, 1998; Woolcock* and *Deepa, 2000*), Е. Гришновой (*Гришнова, 2009*), Дж. Дзиалека (*Dzialek, 2009*), Н. Калюжновой (*Калюжнова, 2012*), Т. Кеси (*Casey, 2004*), Дж. Коулмана (*Коулман, 2001*), Т. Кусака (*Cusak, 1999*), Ю. Латова (*Латов, 2009*), С. Нека (*Knack, 1997; 2002*), Р. Патнема (*Putnam, 1993*), Л. Полищук и Р. Меняшева (*Полищук, 2008; Полищук* и *Меняшев, 2011*), В. Полтеровича (*Полтерович, 1996; 2002; 2005*), В. Радаева (*Радаев, 2002*), М. Сасаки (*Сасаки, 2009*), О. Степановой (*Степанова, 2012*), С. Сысоева (*Сысоев, 2011; 2012*), Ф. Фукуямы (*Фукуяма, 2004*) и др. Однако остается без должного внимания проблема взаимодействия различных институциональных агентов в процессе формирования и развития социального капитала, а также влияния социально-культурной составляющей на социально-экономическое развитие и институциональный прогресс.

Идеология реформ, системно проводящихся в развитых и развивающихся странах, берет свое начало в достижениях новой политэкономии и институциональной теории. В ней находят широкое применение теория международной торговли, экономико-математическое моделирование и уже ставший традиционным аппарат макро- и микроэкономики. Следует отметить, что на сегодняшний день при внедрении реформ особое внимание уделяется институциональной

модернизации, которая раньше практически не учитывалась идеологией инициаторов. Возьмем, к примеру, Вашингтонский консенсус (см. табл. 1), основные принципы которого полностью игнорируют институциональный фактор модернизации. Они также отбрасывают фактор зависимости от условий предыдущего развития стран, в которых осуществляются реформы, необходимость корректировки случаев, когда «фиаско» терпит не только страна, но также и рынок. Вдобавок к этому они слишком универсализируют характер рекомендаций, которые высказываются в адрес стран, и грешат переоценкой эффективности разгосударствления и приватизации.

Таблица 1

Принципы «Вашингтонского консенсуса»

Принципы	Содержание принципа
1. Фискальная дисциплина	Незначительный размер бюджетного дефицита для недопущения его финансирования через механизм инфляционного налога.
2. Приоритеты государственных расходов	Сокращение экономически необоснованных расходов бюджета (содержание бюрократического аппарата, расходы на оборону, субсидии) и направление средств в инфраструктурные проекты, финансирование образования, здравоохранения.
3. Налоговая реформа	Расширение налоговой базы и уменьшение предельных налоговых ставок.
4. Финансовая либерализация	Процентные ставки, устанавливаемые рынком (отмена низких процентных ставок для привилегированных займополучателей и достижение оптимальной реальной ставки процента).
5. Обменный курс	Поддержка единого обменного курса на уровне, достаточном для стимулирования экспорта.
6. Либерализация внешней торговли	Замена количественных торговых ограничений на тарифы, которые постепенно снижаются.
7. Прямые иностранные инвестиции	Отмена барьеров, препятствующих входу иностранных фирм (одинаковые условия конкуренции отечественных и иностранных компаний).
8. Приватизация	Максимальная приватизация государственных предприятий.
9. Дерегуляция	Правительственная отмена норм, препятствующих созданию новых фирм или ограничивающих конкуренцию (исключение – безопасность и охрана окружающей среды).
10. Права собственности	Судебная система должна обеспечить охрану прав собственности без избыточных расходов.

Все эти факторы, по мнению многих авторитетных ученых (П. Катышева и В. Полтеровича (*Катышев* и *Полтерович, 1996*), Л. Клейна и П. Маршалла (*Klein, Marshall, 2002*), Д. Львова (*Львов, 2002*), Р. Нуреева (*Нуреев, 2005; 2008; 2010*), Д. Родрика (*Rodrik, 1996*), Дж. Стиглица (*Стиглиц, 1998*), пагубно отразились на социально-экономическом развитии стран, в которых проводилась модернизация в соответствии с требованиями Мирового банка и Международного валютного фонда.

Обратив пристальное внимание на финансово-экономические реформы, проводимые в странах Африки и Латинской Америки в конце XX –

начале XXI века (в частности в Аргентине 2001 г. и Мексике 1995 г.), мы увидим, что большинство из них закончились «провалом». У инициаторов реформ в странах Восточной Европы и СНГ существовало ошибочное мнение о том, что после распада командно-административной системы, следуя указаниям «Вашингтонского консенсуса»[1], можно будет достаточно быстро восстановить уровень ВВП. Это, как нам известно, оказалось иллюзией. Таким образом, эти примеры являются еще одним подтверждением исключительной важности развития теории институционных изменений. Они также свидетельствуют о несовершенстве ее разработки в современных условиях. Впрочем, изложенные выше факты не свидетельствуют о необходимости безоговорочного «демонтажа» уже сформировавшихся принципов, но выдвигают требования, направленные на их существенную корректировку и дополнение, на выборочное их применение с учетом исторических и культурных особенностей стран, в которых осуществляются реформы. Они также свидетельствуют о необходимости соблюдения последовательности процесса модернизации.

Реформами следует считать лишь целеустремленное изменение институциональной[2] или технологической[3] среды, в котором принимают участие агенты, разрабатывающие и реализующие план трансформации. Эти два типа реформ взаимосвязаны, ведь если институциональная среда хорошо отработана и успешно поддерживает рыночные отношения (права собственности, конкуренцию, защиту контрактов), то технологическая модернизация проходит беспрепятственно, формируется интенсивный поток инноваций, происходит рост экономики. Спонтанное развитие экономических систем, когда, например, роль государства сводится лишь к формальному закреплению установившихся норм поведения, является скорее «инерционной трансформацией», а не реформами в их классическом понимании.

Главной проблемой развивающихся стран в контексте формирования институциональной среды, которая служила бы развитию экономики в долгосрочном периоде, является некачественный социальный капитал, исследованию которого российской и украинской наукой уделено еще недостаточно внимания. «Триаду социального капитала» принято определять через совокупность норм поведения, доверия и сетевой деятельности (*Полищук* и *Меняшев, 2011*). Социальный капитал является совокупностью отношений, порождающих действия (*Бузгалин, 2010; Бурдье, 1993; Коулман, 2001*), и эти отношения связаны с ожиданием того, что другие экономические агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций. Эту одновременную концентрацию ожиданий и обязательств принято обобщать категорией «доверие» (чем больше обязательств накоплено в обществе, тем более высоким является уровень взаимности и, соответственно, уровень социального капитала). Именно через социальный капитал поддерживается порядок в обществе на основе доверия,

[1] Падение ВВП стран Латинской Америки до 1990-х гг. составляло примерно 0,8% ежегодно, а показатели экономического роста с 1990-х гг. не превышали 1,5% годовых. Страны Балтии до начала 2000-х гг. утратили до 40% ВВП, а Украина, Грузия, Молдова – до 65%.

[2] Институциональная модернизация реализуется эволюционным путем, однако «задевает» практически все стороны жизни общества, включая политическую систему.

[3] Технологическая модернизация заключается в обновлении технологий, оборудования, продукции, методов организации и управления, структурной перестройке экономики (интенсификация и инновации).

взаимоуважения, учет индивидами не только частных, но и общественных интересов (*Loury, 1977*). Возникает своеобразная институциональная альтернатива государству, посредством чего осуществляется вклад в экономическое развитие в «горизонтальном направлении», а также от запасов социального капитала зависит эффективность функционирования формальных институтов и качество государственного управления – влияние на экономику в «вертикальном направлении». Широко известно, что успешно работают только такие трудовые коллективы, где собраны не просто хорошие специалисты, а люди, доверяющие друг другу (пример израильских коммун и итальянских семейных кланов лишнее тому подтверждение). Формальные институты и социальный капитал взаимодополняют друг друга, поскольку призваны решать общие задачи, а при достаточном запасе социального капитала потребность в государственной регуляции значительно сокращается (минимальное применение политико-административного капитала, связанного со способностью одних агентов регулировать доступ к ресурсам и видам деятельности других агентов). Как свидетельствуют данные рис. 1, в богатых странах мира именно неосязаемый капитал (в т.ч. социальный) встает во главе экономического развития (80%), тогда как в бедных станах мира по-прежнему немаловажная роль отводится природному и физическому капиталу (25 и 16% соответственно).

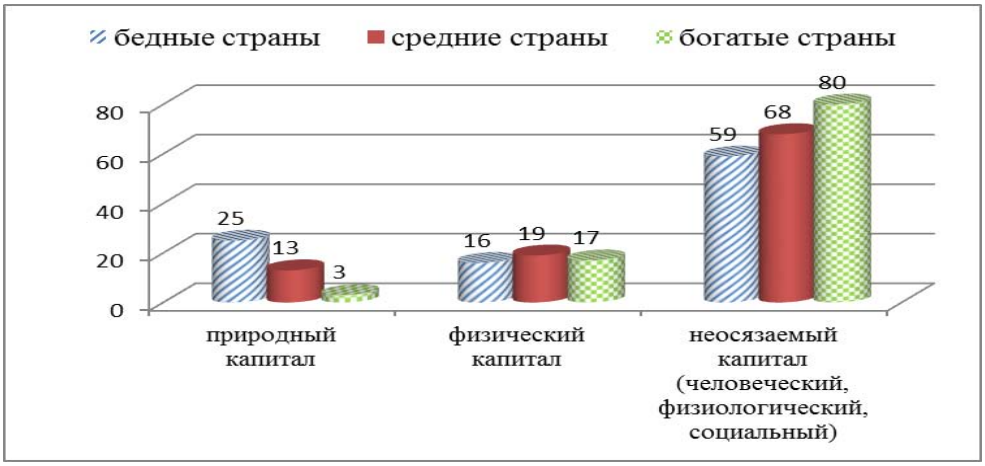

Рис. 1. *Структура национального богатства стран мира, %*
Источник: *Where Is the Wealth of Nations (2006) (http://data.worldbank.org/data-catalog/wealth-of-nations).*

Важнейшей функцией социального капитала является защита формальных институтов от их нецелевого использования, то есть получения частной выгоды за общественный счет (*Полищук* и *Меняшев, 2011*). В этом аспекте общественным благом особого рода в условиях демократии является подотчетность власти, а действенный контроль общества над властью требует существования такого типа социального капитала, как гражданская и правовая культура.

Достаточно интересным феноменом в этом контексте выступает сравнение развития стран мира по принципу доминирующих ценностей в тех или иных обществах. Так, в культурной карте ценностей (см. рис. 2) по вертикали откладываются доминирующие ценности обществ в контексте достижения личных (рациональных) либо семейных (традиционных) целей, тогда как по горизонтали – приверженность целям выживания либо

самовыражения. Именно страны с наиболее развитыми ценностями самовыражения и рационализма (страны протестантской Европы) демонстрируют наивысший уровень доверия в обществе и развития социального капитала (см. табл. 2).

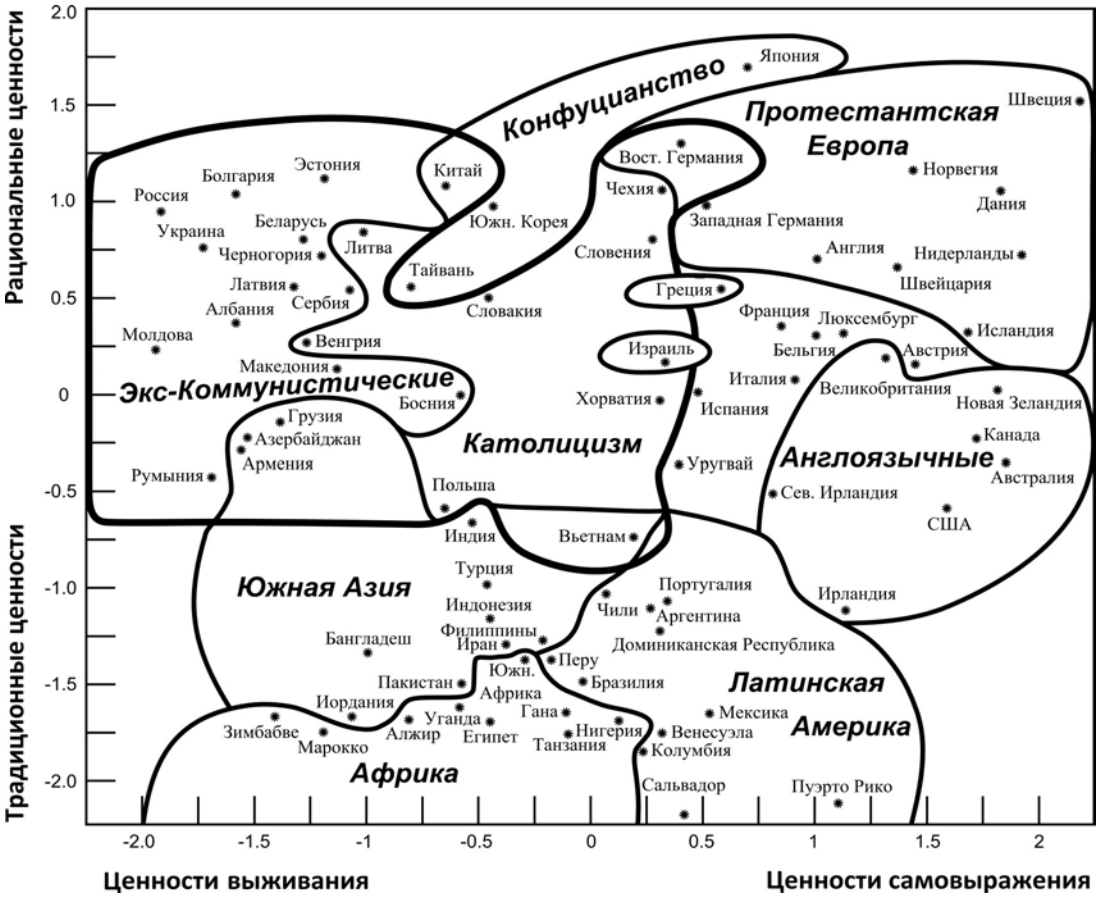

Рис. 2. *Карта ценностей (международные сопоставления)*
Источник: *The World Value Survey Cultural Map (2010-2012). (http://www.worldvaluessurvey.org).*

Масштабные исследования социального капитала проводятся институтом Легатиум (*Legatium Institute*) в разрезе таких индикаторов: уровень доверия; масштабы пожертвований; степень развития волонтерства; распространение практики помощи посторонним лицам; социальная поддержка близких; развитие института брака; религиозность; социальная сплоченность и взаимодействие в семье и общине. Статистические данные и результаты опросов обобщаются в единый индекс развития социального капитала, который является составляющей индекса процветания (*Legatum Prosperity Index*). Наихудшее состояние социального капитала наблюдается в Пакистане (–5,1 балла в 2009 г. и –2,01 балла в 2011 г.), а наилучшее – в Норвегии (+4,47 балла в 2009–2011 гг.), как, впрочем, и в иных Скандинавских странах. Основу скандинавского феномена развития социального капитала составляет особенная связь между мотивацией к успеху, доступом граждан к различным социальным возможностям, а также своеобразной религиозной культурой, которая базируется на ценностях, не имеющих отношения к финансово-экономическому благополучию (например, музыка, литература, живопись).

Таблица 2

Динамика развития социального капитала в странах мира

Страны	Период			Изменения
	2009	2010	2011	
Наиболее развитые страны (больше 4 баллов)				
Норвегия	4,47	4,47	4,47	0,00
Дания	4,16	4,16	4,32	+0,16
Новая Зеландия	4,03	4,03	4,23	+0,20
Развитые страны (от 2 до 4 баллов)				
Австралия	3,73	3,73	3,89	+0,16
Нидерланды	3,64	3,64	3,79	+0,15
Швейцария	3,60	3,60	2,87	–0,73
Финляндия	3,42	3,42	3,58	+0,16
США	3,34	2,76	3,22	–0,12
Канада	3,31	3,28	3,34	+0,03
Ирландия	3,12	2,86	3,21	+0,09
Великобритания	2,93	3,04	3,08	+0,15
Швеция	2,84	2,84	3,44	+0,60
Австрия	2,45	2,45	2,01	–0,44
Германия	2,12	1,97	2,04	–0,08
Страны со средним уровнем развития (от 0 до 2 баллов)				
Бельгия	1,51	1,51	1,50	–0,01
Польша	1,01	1,01	1,21	+0,20
Беларусь	0,84	1,05	1,36	+0,52
Япония	0,84	0,68	1,04	+0,20
Испания	0,78	0,49	0,86	+0,08
Израиль	0,76	1,78	1,11	+0,35
Чехия	0,64	0,64	0,61	–0,04
Франция	0,60	0,14	0,56	–0,04
Эстония	0,58	0,13	0,13	–0,45
Китай	0,32	0,85	0,96	+0,64
Италия	0,25	0,77	–0,11	–0,36
Страны с низким уровнем развития (до 0 баллов)				
Украина	–0,10	–0,58	0,49	+0,59
Венгрия	–0,18	–0,18	–0,76	–0,58
Россия	–0,24	–0,10	0,12	+0,36
Португалия	–0,38	–0,38	–0,14	+0,24
Бразилия	–0,51	–0,18	–0,12	+0,39
Чили	–0,80	–0,40	–0,27	–0,53
Греция	–1,42	–1,90	–1,15	+0,27
Индия	–2,19	–2,30	–2,49	–0,30
Пакистан	–5,10	–4,98	–2,01	+3,09

Источник: *The Legatum Prosperity Index: an Inquiry into Global Wealth and Wellbeing (2011). (http://www.prosperity.com).*

Если сравнивать темпы изменения социального капитала, то его существенное улучшение отмечено в Пакистане (+3,09 балла), Аргентине (+0,74 балла), Мексике (+0,73 балла), Китае (+0,64 балла), Швеции (+0,6 балла), Украине (+0,59 балла) и Беларуси (+0,52 балла). Но, поскольку большинство из этих стран относятся к государствам с развивающимися

экономиками, то уровень развития социального капитала остается у них незначительным (от –2,01 балла в Пакистане до 1,36 балла в Беларуси) по сравнению с развитыми экономиками (4,47 балла в Норвегии, 4,23 балла в Новой Зеландии, 3,89 балла в Австралии, 3,79 балла в Нидерландах и т.д.). Ухудшение социального капитала касается, прежде всего, стран с развитыми экономиками, где его уровень сократился на 0,73 балла в Швейцарии, на 0,58 балла в Венгрии, на 0,44 балла в Австрии, на 0,36 балла в Италии и на 0,12 балла в США. Этому в немалой степени способствовал мировой финансово-экономический кризис, «подорвавший» доверие граждан не только к государственным и финансовым институтам, но и к благотворительной мотивации и взаимной поддержке. В развивающихся странах, наоборот, уровень социального капитала возрос, что обусловливалось не только его общим низким индексом, но и стремлением граждан найти новые способы решения социально-экономических проблем «в обход» государства.

Отметим, что низкий уровень доверия граждан Украины практически ко всем государственным и негосударственным институтам (за исключением церкви и СМИ), как и неудовлетворенность работой практически всех органов власти странным образом корреспондируется и высоким спросом на государственное управление, что получило название «парадокса социального капитала» (*Aghion, Algan, Cahuc* and *Shleifer, 2010*), характерного для большинства стран с формирующимися рынками.

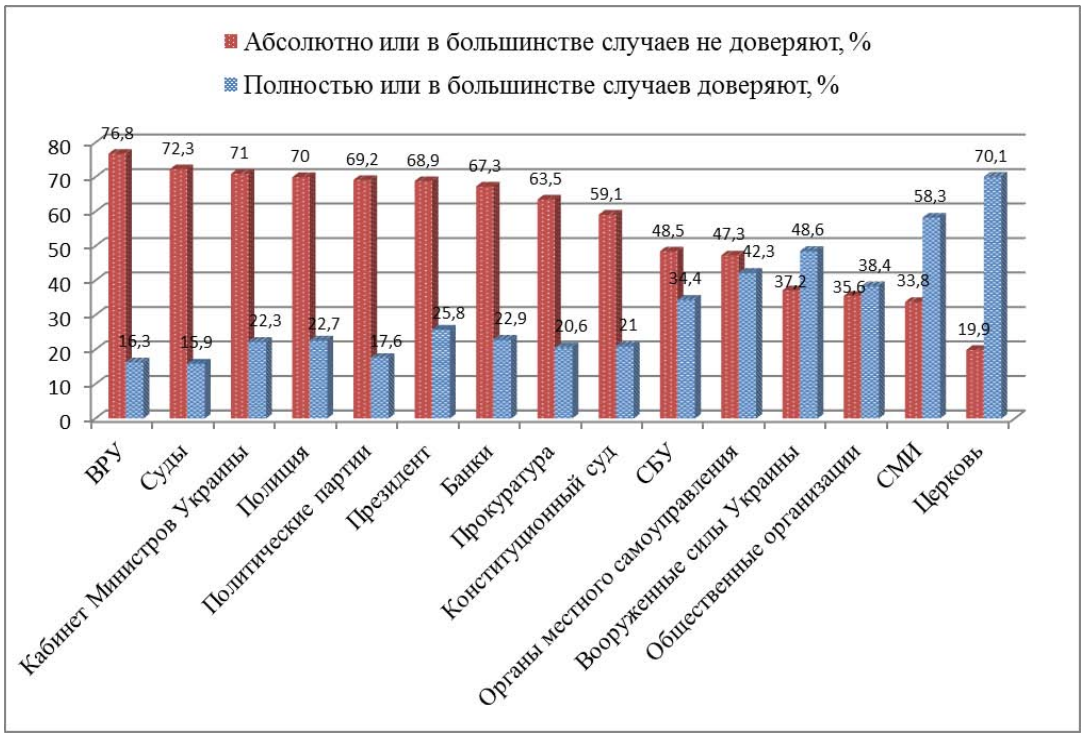

Рис. 3. *Уровень доверия / недоверия граждан Украины к государственным и негосударственным институтам*
Источник: *(Голубев, 2013. С. 17).*

Известный исследователь феномена социального капитала и его роли в экономическом развитии Р. Патнем под ним понимает способность объединений индивидов к коллективным действиям ради достижения общей

цели (*Helliwell* and *Putnam, 1995; Putnam, 1993*). Проблема коллективных действий возникает в связи с предупреждением возможных «фиаско рынка» из-за несогласованности частной и общественной выгоды, когда действия участников исключительно в собственных интересах не обеспечивают *Парето*-оптимального использования имеющихся ресурсов (однако могут способствовать равновесию по *Нэшу*). «Рыночных фиаско» помогает избежать согласованная координация действий, при которой каждый участник отказывается от индивидуально наилучшего решения ради общего блага, в результате чего получает более высокий уровень выгод, чем в случае отсутствия координации. Фактически эта неформальная часть институциональной среды в качестве общественного ресурса «подкармливает» «модернизацию снизу», тогда как формальные нормы и правила способны способствовать «модернизации сверху».

Исследователи социального капитала нередко сталкиваются с проблемой того, что «количественные исследования этого феномена «страдают» от несовершенства методологии и качества данных» (*Гуриев, 2008*). И хотя учеными уже сформирован приблизительный перечень показателей социального капитала в контексте инклюзии индивидов в социальную сеть и ее определяющие черты, например, распространенность практик донорства, волонтерства, благотворительности, уровень коррупции, уклонение от уплаты налогов, степень привлечения общественности в процесс принятия политических решений, количество объединений граждан, активность избирателей, количество зарегистрированных преступлений, количество абонентов сети Интернет или мобильной связи (*Knack, 1997; Полтерович, 2002; Янишевский, 2010*), которые позволяют оценить благоприятность той или иной институциональной среды, все они связаны, преимущественно, с внешними факторами влияния на мотивацию (например, осуждение общественности за уклонение от благотворительных пожертвований в интересах больных и бедных, угроза санкций за несоблюдение налогового и антикоррупционного законодательства, государственная поддержка доноров и «подкуп» избирателей). Более интересной, на наш взгляд, является проблема внутренней мотивации в стимулировании развития социального капитала. Некоторые ученые (*Fisman* and *Miguel, 2007*) приводят случаи нарушения дипломатами правил парковки автомобилей в стране пребывания как классический пример нехватки внутренней мотивации. Дискриминация мигрантов по различным признакам (расы, религии, языка, этнической принадлежности, гражданства) также может служить примером недостаточного развития социального капитала в той или иной стране (*Степанова, 2012*).

Среди большого количества форм капитала (экономический; природный; человеческий; организационный; символический; культурный) именно социальному в большей мере присущие признаки общественного ресурса (*Армстронг, 2003; Гришнова, 2009; Радаев, 2002*), ведь его основу формирует сеть социальных связей, используемая для трансляции информации, экономии ресурсов, усиления доверия между партнерами (*Длугопольский, 2012*), формирования индивидуальной репутации и превращения ее в достояние сообщества, мобилизации ресурсов для реализации общественных проектов, распространения достоверной информации между экономическими агентами, взаимного обучения правилам поведения. Однако в контексте теории коллективных действий М.

Олсона (*Олсон, 1995*) нельзя однозначно утверждать, что социальный и политико-административный капиталы используются индивидами исключительно для достижения общественных целей и повышения эффективности функционирования организаций общественного сектора экономики. Условно можно разделить индивидов на две категории: «группы Патнема», целью деятельности которых является достижение общественной выгоды, сотрудничество и координация действий (концепция *homo reciprocans*), повышение прозрачности власти, и «группы Олсона», которые преследуют собственные цели (концепция *homo economicus*), создают и распределяют блага исключительно между членами клуба.

Отметим, что деятельность чиновников, которые максимизируют личную целевую функцию, учитывая при этом общественные интересы, – «группы Патнема» – рассматривается в трудах А. Амсдена (*Amsden, 1985*), А. Ведемана (*Wedeman, 1997*), П. Эванса (*Evans, 1989; 1997*), Б. Камингза (*Cumings, 1999*), М. Кастельса (*Кастельс, 2000*), Р. Патнема (*Putnam, 1993*), Н. Флигстина (*Флигстин, 2007*) и др. Анализу активности чиновников, максимизирующих личную целевую функцию, используя свое служебное положение в бюрократической иерархии («группы Олсона»), посвящены труды Дж. Бьюкенена (*Бьюкенен, 1997*), Э. Крюгер (*Krueger, 1974*), Д. Мюллера (*Мюллер, 2007*), В.Нисканена (*Niskanen, 1968*), М. Олсона (*Олсон, 1995*), Г. Таллока (*Tullock, 1989*) и др. Однако, на наш взгляд, любой бюрократический аппарат содержит в себе как «грабительские» черты, так и черты государства развития. Полагаем, что их соотношение зависит именно от институциональной среды, в которую «встроен» аппарат государственного управления (*Саблин, 2010*), особенно же – от уровня развития социального капитала. Подтверждением тому является работа С. Нека и Ф. Кифера «Содействует ли социальный капитал экономическому выигрышу?» (*Knack* and *Keefer, 1997*), которые в начале 1990-х гг. провели масштабные исследования уровня развития социального капитала в развитых и развивающихся странах. Результаты их научных разработок позволяют утверждать, что в странах с развитой институциональной средой, высоким уровнем доверия к власти и значительным объемом ВВП на душу населения с отдельными исключениями доминируют «группы Патнема» по сравнению с «группами Олсона» (см. табл. 3).

Несмотря на то, что социальный капитал элит положительно влияет на работу органов власти – ведь доверие в среде политиков и чиновников, а также общие демократические ценности, которые они исповедуют, способствуют повышению эффективности работы общественного сектора экономики. Так, исследования, проведенные в Германии, Великобритании, Италии и Польше (*Dzialek, 2009; Casey, 2004; Cusak, 1999*), подтверждают эту зависимость, когда в модели политико-экономического круговорота чаще доминируют «группы Олсона». Это связано с несколькими факторами: во-первых, в странах с невысокими показателями уровня жизни населения, которых на карте мира больше, чем стран с высокими стандартами социально-экономического развития, индивиды имманентно стремятся к удовлетворению первоочередных потребностей, а потому исповедывание принципов поведения «групп Олсона» не только в сфере бизнеса, но и в социальной, политической активности граждан становится будничным явлением; во-вторых, для эффективного функционирования «групп Патнема» нужно осуществлять перманентные инвестиции в

организационное и информационное обеспечение развития социального капитала, а ожидание результата от согласованных действий экономических агентов может длиться достаточно долго, тогда как «группы Олсона» достигают целей и распределяют «клубные блага» со значительно меньшими затратами ресурсов. Таким образом, «миграция» индивидов из одной группы в другую является, преимущественно, одновекторной (из «групп Патнема» в «группы Олсона»), тогда как противоположное направление движения требует кардинальных экономических сдвигов, реального «диалога» власти и граждан, демократии, политической стабильности, социальной безопасности, что присуще развитым странам с длительной историей развития гражданского общества, и с трудом «вживляется» в среду, где длительное время исповедовались иные ценности.

Таблица 3

Измерения социального капитала (международные сопоставления)

Страна	Уровень доверия в обществе, %	Уровень развития гражданского общества, %	Уровень доверия к правительственным структурам, баллы	Группы Олсона, баллы	Группы Патнема, баллы	Страна	Уровень доверия в обществе, %	Уровень развития гражданского общества , %	Уровень доверия к правительственным структурам, баллы	Группы Олсона, баллы	Группы Патнема, баллы
Норвегия	61,2	40,8	0,72	0,24	0,63	Япония	40,8	37,5	0,46	0,14	0,21
Финляндия	57,2	40,6	0,66	0,06	0,29	Южн. Корея	38,0	39,6	0,61	0,31	0,12
Швеция	57,1	41,6	0,65	0,27	0,64	Индия	34,3	42,7	0,60	…	…
Дания	56,0	40,3	0,76	0,24	0,61	ПАР	30,5	37,0	0,70	0,52	0,16
Канада	49,6	39,7	0,70	0,52	0,29	Аргентина	27,0	39,5	0,28	0,19	0,21
Австралия	47,8	38,3	0,64	0,45	0,35	Нигерия	22,9	39,2	0,73	…	…
Нидерланды	46,2	38,4	0,63	0,53	0,25	Чили	22,7	36,8	0,64	0,33	0,14
США	45,4	40,5	0,61	0,83	0,42	Мексика	17,7	34,6	0,53	0,28	0,14
Великобритания	44,4	40,1	0,54	0,38	0,36	Турция	10,0	42,4	0,61	…	…
Швейцария	43,2	40,9	0,65	0,22	0,29	Бразилия	6,7	37,6	0,55	0,31	0,16

Источники: *(Knack, 2002. P. 772-783; Knack and Keefer, 1997. P. 1251-1288; Inglehart, 1994).*

Некоторые зарубежные экономисты (*Almond* and *Verba, 1963*), обосновывая важность развития социального капитала, апеллируют к его исключительной роли в процессе снижения неявных расходов общества и институционального прогресса. Речь идет о «расходах беспорядка» и

«затратах принуждения и контроля», которые не учитываются в теории трансакционных расходов (к классическим их видам принято относить расходы на поиск информации, затраты на осуществление переговоров и заключение контрактов, затраты измерения, затраты спецификации и защиты прав собственности, затраты оппортунистического поведения). «Расходы беспорядка» возникают в результате избыточных расходов на защиту соглашений и проектов, которые могут быть не реализованы из-за отсутствия доверия между экономическими агентами, на экономическую и личную безопасность, преодоление дефицита общественных благ и «упадка» социальной сферы, борьбу с нерегулируемыми экстерналиями (горизонтальное влияние). «Расходы принуждения и контроля» связаны с усилиями по консолидации общества со стороны государства, стимулирование политической активности граждан (вертикальное влияние), и именно качественное развитие социального капитала способствует экономии этой части расходов.

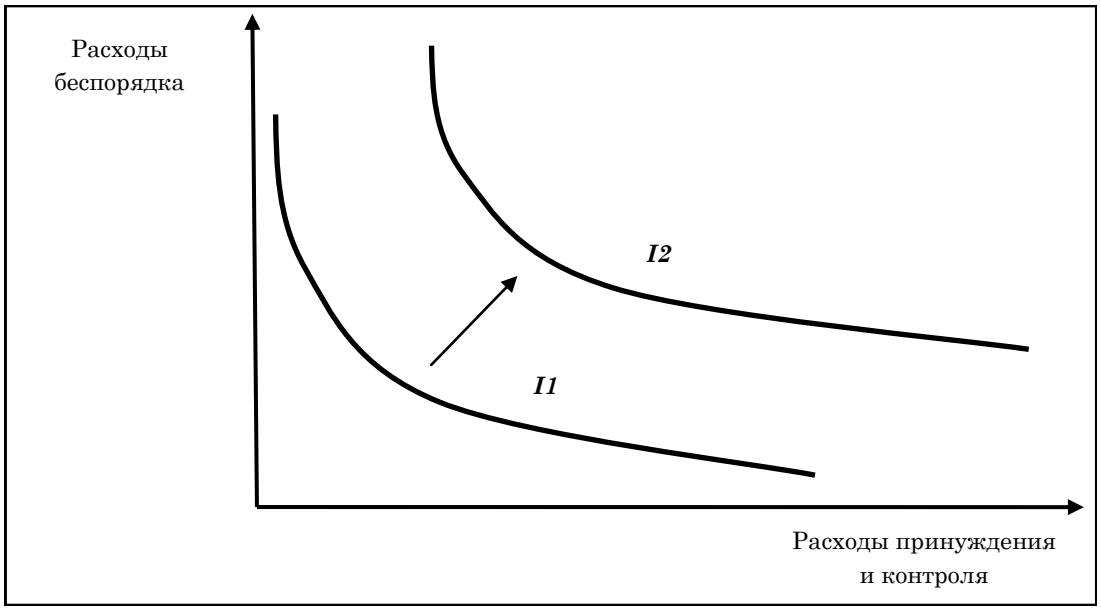

Рис. 4. *Социальный капитал и пределы институциональных возможностей*

Представление об экономическом значении социального капитала дает «кривая институциональных возможностей» (*Djankov, Glaeser, Porta, Lopez-de-Silanes* and *Shleifer, 2003*), которая иллюстрирует способность общества контролировать как «расходы беспорядка», так и «расходы принуждения». При достаточном запасе социального капитала «расходы беспорядка» являются относительно небольшими и могут быть снижены до приемлемого уровня эффективными действиями государства без избыточных «расходов принуждения и контроля» (кривая I1 см. рис. 4). При недостатке социального капитала «расходы беспорядка» становятся существеннее, а сокращение их уровня при участии государства сопровождается избыточным ростом «расходов принуждения и контроля» (кривая I2 см. рис. 4).

Вышеприведенные расходы не следует путать с отдельными видами трансакционных расходов, поскольку именно «расходы беспорядка» свидетельствуют о неэффективном функционировании общественного

сектора экономики, который не обеспечивает надлежащего уровня общественных благ (выполнение им функций de jure не отвечает de facto), в результате чего экономические агенты расходуют дополнительные ресурсы на защиту своих прав, а «расходы принуждения и контроля» характерны для стран с неразвитым гражданским обществом («плата за отсутствие демократии»). Например, ненадлежащее качество автомобильных дорог в Украине и России является причиной многочисленных ДТП, убытки от которых исчисляются не только ценностью потерянного имущества, но и здоровьем и жизнью граждан. Возмещение же нанесенных убытков организациями, которые несут ответственность за качество общественного блага «автомобильная дорога» через судебную систему в условиях «слабости» институтов гражданского общества часто является нереальным (бюрократизм, коррупция, пробелы в законодательстве). К тому же не хватает исследований, которые бы обосновывали потери общества из-за инвалидности или смерти граждан (в ценностном выражении недополученного ВВП, величины неуплаченных налогов) по сравнению с расходами на надлежащее содержание автомобильных дорог или качественное финансирование прочих общественных благ. Аналогичная ситуация во многих развивающихся странах сложилась в сферах здравоохранения, образования, государственного управления, безопасности и обороны, поскольку государство, конституционно «закрепляя» и признавая права граждан на тот или иной вид общественных благ, из-за некачественной работы организаций общественного сектора экономики не выполняет свои функции, а граждане зачастую предпочитают коррупционные механизмы усилиям по консолидации институтов гражданского общества для решения существующих социально-экономических проблем. Такая ситуация является следствием существования двух типов институциональных эффектов: хреодного (греч. chre – предопределен, odos – путь), на котором базируется теория «path dependency» (англ. – зависимость от прошлого), и гиперселекции. «Хреодный эффект» связан с тем, что по определенным случайным причинам (благоприятная внешняя среда) то или иное явление начинает развиваться по неоптимальной траектории, «сойти» с которой со временем становится все труднее (*Чаусовский, 2001*). Селекционный отбор здесь не действует, или его результаты начинают проявляться лишь в исторически отдаленной перспективе (*Ющенко* и *Чаусовская, 2006*). Эффект гиперселекции касается того, что некоторые неэффективные, неконкурентоспособные институты, тем не менее, захватывают определенную «институциональную нишу» и удерживают ее (*Безгинов, 2011*). В этом случае речь идет не только о природных монополиях, но и о ситуациях, когда «институционально слабые» государства искусственно поддерживают неэффективное с точки зрения общества распределение ресурсов в интересах определенного круга лиц (например, система государственных закупок во многих развивающихся странах базируется на «откатах», злоупотреблении привилегированным положением, мошенничестве, тогда как качественная институциональная среда развитых стран позволяет свести к минимуму проявления таких «институциональных ловушек»).

Подводя итог сказанному, отметим двойственное влияние институтов на динамику экономического развития – здесь присутствует как позитивная составляющая, так и негативная. Все зависит от начальных условий,

определяющих успех реформ. Дело в том, что даже незаметные на первый взгляд исторические события на протяжении длительного периода не должны отбрасываться по той простой причине, что они довольно часто служат основанием для того или иного явления (*Васильева, 2011*). Такие события являются своеобразными институциональными ограничениями, которые вследствие инертности политической, технологической, институциональной структур могут довести систему экономики до «расширения» или «свертывания» обменов (*Вольчик, 2004*).

Неэффективность начального набора институтов вследствие случайных исторических событий приводит к тому, что система начнет воспроизводить неэффективные состояния до тех пор, пока не возникнет новая ситуация (как то целенаправленное влияние «модернизации сверху» или «модернизации снизу»). В развивающихся странах (в том числе и в Украине) чрезмерная централизация политической системы и жесткая «вертикаль власти» часто сужают пространство для общественной инициативы, резко сокращают возможность применения социального капитала с целью улучшения показателей уровня жизни населения и стимулирования роста экономики.

«Модернизация снизу» также блокируется таким фактором, как отсутствие доверия граждан к органам власти и уверенности в том, что коллективные или индивидуальные усилия, направленные на защиту нарушенных прав, могут обеспечить наличие позитивных результатов. Поэтому для того, чтобы сформировать благоприятные институциональные ожидания в тех странах, где имеются довольно «слабые» институты, во-первых, следует увеличить прослойку среднего класса, который заинтересован в улучшении институтов и, во-вторых, необходимо уменьшить стимулирование поведения, которое отклоняется от желаемого («проблема фрирайдера», коррупция, «диссертационная ловушка» и т.п.).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Акелроф Дж. и *Шиллер Р.* (2011). Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: Юнайтед Пресс.

Армстронг М. (2003). Стратегическое управление человеческими ресурсами. М.: ИНФРА-М.

Аузан А. (2011). Институциональная экономика для чайников. М.: Фешн-пресс.

Аузан А. (2010). Национальные ценности и модернизация. М.: ОГИ; Полит.ру.

Безгинов А. И. (2011). Институциональная экономика: хреодный эффект // *Ефективна економіка*, № 6. (http://www.economy.nauka.com.ua).

Бузгалин А. В. (2010). «Социальный капитал» как превратная форма генезиса посткапиталистических отношений // *Альтернативы*, № 4, с. 4-32.

Бурдье П. (1993). Социальное пространство и генезис «классов». М.: Socio-Logos.

Бьюкенен Дж. (1997). Границы свободы. Между анархией и Левиафаном. М.: Таурус Альфа, с. 207-445.

Васильева Е. Н. (2011). Асимметричность институциональной и технологической структур экономики: проблемы взаимосвязи и взаимовлияния // *Вопросы регулирования экономики*, Т. 2, № 1, с. 56-68.

Вольчик В. В. (2004). Нейтральные рынки, нейтральные институты и экономическая эволюция // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 2, с. 56-68.

Голубев А. (2013). Падающая башня // *Корреспондент*, № 25(564), с. 16-18.

Грішнова О. А. (2009). Соціальний капітал: сутність, значення та взаємозв'язок з іншими формами капіталу // *Україна: аспекти праці*, № 3, с. 19-23.

Гуриев С. (2008). Три источника – три составные части экономического империализма // *Общественные науки и современность*, № 3, с. 11-20.

Длугопольський О. В. (2012). Реформування суспільного сектору економіки та нові підходи до управління публічними фінансами. К.: ДННУ «Акад. фін. управління».

Калюжнова Н. (2012). Экономика недоверия: роль социального капитала в России // *Журнал институциональных исследований*, Т. 4, № 2, с. 74-82.

Кастельс М. (2000). Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ-ВШЭ.

Катышев П. К. и *Полтерович В. М.* (2006). Политика реформ, начальные условия и трансформационный спад // *Экономика и математические методы*, Т. 42, № 4, с. 5-18.

Коулман Дж. (2001). Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*, № 3, с. 122-139.

Латов Ю. (2009). Действительно ли современной России не хватает социального капитала? (Компаративистский анализ общественного личного доверия). *Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая*, Вып. 37-1, с. 177-184.

Львов Д. (2002). Экономика развития. М.: Экзамен.

Мюллер Д. (2007). Общественный выбор III. М.: ГУ-ВШЭ.

Нуреев Р. М. (2005). Теория общественного выбора: Курс лекций. М.: ГУ-ВШЭ.

Нуреев Р. М. (2008). Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учебник. М.: Изд-во «Норма».

Нуреев Р. М. (2010). Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век».

Олсон М. (1995). Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы.

Полищук Л. (2008). Нецелевое использование институтов: причины и следствия // *Вопросы экономики*, № 8, с. 38-44.

Полищук Л. и *Меняшев Р.* (2011). Экономическое значение социального капитала // *Вопросы экономики*, № 12, с. 46-65.

Полтерович В. М. (2005). К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // *Экономическая наука современной России*, № 1, с. 7-24.

Полтерович В. М. (1996). Трансформационный спад в России // *Экономика и математические методы*, Т. 32, Вып. 1, с. 26-38.

Полтерович В. М. (2002). Экономическая культура и трансформационный спад // *Экономика и математические методы*, Т. 38, Вып. 4, с. 34-42.

Радаев В. В. (2002). Понятие капитала, формы капиталов и их

конвертация // *Экономическая социология*, Т. 3, № 4, с. 20-32.

Саблин К. С. (2010). Государство развития в разных институциональных условиях // *Журнал институциональных исследований*, Т. 2, № 4, с. 30-39.

Сасаки М., Давыденко В., Латов Ю., Ромашкин Г. и *Латова Н.* (2009). Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России // *Журнал институциональных исследований*, Т. 1, № 1, с. 20-35.

Степанова О. В. (2012). Накопичення соціального капіталу в системі інтеграції мігрантів // *Ефективна економіка*, № 2. (http:// www.economy.nauka.com.ua).

Стиглиц Дж. (1998). Многообразнее инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу // *Вопросы экономики*, № 8, с. 4-34.

Сысоев С. А. (2011). К вопросу происхождения категории «социальный капитал». *Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая*, Вып. 40-2, с. 213-218.

Сысоев С. А. (2012). К проблеме измерения социального капитала // *Теоретическая экономика*, № 2, с. 42-50.

Флигстин Н. (2007). Государство, рынки и экономический рост // *Экономическая социология*, Т. 8, № 2, с. 41-60.

Фукуяма Ф. (2004). Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. М.: ООО «Издательство АСТ».

Чаусовский А. (2001). Формальное и неформальное в экономике. Донецк.

Чухно А. А. (2003). Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика. К.: Логос.

Ющенко Н. К. и *Чаусовская Е. А.* (2006). Институциональные ловушки в переходной экономике. *Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна*, Вип. 103-2, с. 60-66.

Янишівський В. М. (2010). Методичні підходи до інтегральної оцінки інтелектуального капіталу регіону // *Демографія та соціальна економіка: Науково-економічний та суспільно-політичний журнал*, № 2(14), с. 16-25.

Aghion P., Algan Y., Cahuc P. and *Shleifer A.* (2010). Regulation and Distrust // *Quarterly Journal of Economics*, vol. 125, no. 3, pp. 1015-1049.

Almond G. and *Verba S.* (1963). The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations. Princeton: Princeton University Press.

Amsden A. (1985). The State and Taiwan's Economic Development. *Bringing the State Back*, pp. 78-107.

Casey T. (2004). Social Capital and Regional Economies in Britain // *Political Studies*, vol. 52, no. 1, pp. 96-117.

Cumings B. (1999). Webs with no Spiders, Spiders with no Webs: the Genealogy of the Developmental State. The Developmental State. Cornell: Cornell University Press, pp. 61-93.

Cusak T. (1999). Social Capital, Institutional Structures and Democratic Performance: a Comparative Study of German Local Governments // *European Journal of Political Research*, vol. 35, no. 1, pp. 1-34.

Djankov S., Glaeser E., Porta R., Lopez-de-Silanes F. and *Shleifer A.* (2003). The New Comparative Economics // *Journal of Comparative Economics*, vol. 31, no. 4, pp. 595-619.

Dzialek J. (2009). Social Capital and Economic Growth in Polish Regions // *MPRA Working Paper*, № 18287, pp. 25-38.

Evans P. (1989). Predatory, Developmental and other Apparatuses: a Comparative Political Economy Perspective on the Third World State // *Sociological Forum*, vol. 4, no. 4, pp. 561-587.

Evans P. (1997). State Structures, Government-Business Relations and Economic Transformation. *Business and the State in Developing Countries*. Cornell: Cornell University Press, pp. 63-88.

Fisman R. and *Miguel E.* (2007). Corruption, Norms and Legal Enforcement: Evidence from Diplomatic Parking Tickets // *Journal of Political Economy*, vol. 115, no. 6, pp. 1020-1048.

Helliwell J. F. and *Putnam R.* (1995). Economic Growth and Social Capital in Italy // *Eastern Economic Journal*, vol. 21, pp. 295-307.

Inglehart R. (1994). Codebook for World Values Surveys. Ann Arbor: Institute for Social Research.

Klein L. R. and *Marshall P.* (2000). The New Russia: Transition Gone Awry. Stanford: Stanford University Press.

Knack S. and *Keefer Ph.* (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no. 4, pp. 1251-1288.

Knack S. (2002). Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States // *American Journal of Political Science*, vol. 16, no. 4, pp. 772-783.

Krueger A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society // *The American Economic Review*, vol. 64, no. 3, pp. 291-303.

Loury G. (1977). A Dynamic Theory of Racial Income Differences. *Women, Minorities and Employment Discrimination*. Lexington: Lexington Books.

Niskanen W. A. (1968). Non Market Decision Making: The Peculiar Economics of Bureaucracy // *The American Economic Review*, vol. 58, no. 2, pp. 293-305.

Putnam R. (1993). Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

Rodrik D. (1996). Understanding Economic Policy Reform // *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIV, pp. 9-41.

The Legatum Prosperity Index: an Inquiry Into Global Wealth and Wellbeing. 2011. (http://www.prosperity.com).

The World Value Survey Cultural Map (2010-2012). (http:// www.worldvaluessurvey.org).

Tullock G. (1989). The Economics of Special Privilege and Rent-Seeking. Kluwer: Kluwer Academic Publishers.

Wedeman A. (1997). Looters, Rent-Scrapers and Dividend-Collectors: Corruption and Growth in Zaire, South Korea and the Philippines // *The Journal of Developing Areas*, vol. 31, no. 4, pp. 457-478.

Where Is the Wealth of Nations. 2006. (http://data.worldbank.org/data-catalog/wealth-of-nations).

Willamson J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. Latin American Adjustment: How Much has Happened. (http://www.iie.com).

Woolcock M. (1998). Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework // *Theory and Society*, no. 27, pp. 151-208.

Woolcock M. and *Deepa N.* (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy // *World Bank Research Observer*, vol. 15(2), pp. 123-141.

REFERENCES

Akelrof J. and *Shiller R.* (2011). Spiritus Animalis, or how human psychology drives the economy and why it is important for global capitalism. M.: United Press. (in Russian).

Armstrong M. (2003). Strategic Management of Human Resources. M.: INFRA-M. (in Russian).

Auzan A. (2010). National Values and Modernization. M.: OGI, Open Democracy. (in Russian).

Auzan A. (2011). Institutional Economics for Dummies. M.: Fashion-press. (in Russian).

Bezginov A. I. (2011). Institutional Economics: Chreod Effect. *Effective Economy*, no. 6. (http://www.economy.nauka.com.ua). (in Russian).

Buzgalin A. V. (2010). «Social Capital» as a Perverse Form of the Post-capitalist Relations Genesis. *Alternatives*, no. 4, pp. 4-32. (in Russian).

Bourdieu P. (1993). Social Space and the Genesis of the «Classes». M.: Socio-Logos. (in Russian).

Buchanan J. (1997). Limits of Freedom. Between Anarchy and Leviathan. M.: Alpha Taurus, pp. 207-445. (in Russian).

Vasilyeva E. N. (2011). Asymmetry of Institutional and Technological Structure of Economy: Problems of the Relationship and Interaction. *Journal of Economic Regulation*, vol. 2, no. 1, pp. 56-68. (in Russian).

Volchik V. V. (2004). Neutral Markets, Neutral Institutes and Economic Evolution. *Economical Herald of the Rostov State University*, vol. 2, pp. 56-68. (in Russian).

Golubev A. (2013). Leaning Tower. *Reporter*, no. 25(564), pp. 16-18. (in Russian).

Grishnova O. A. (2009). Social Capital: Meaning, Role and Connection with other Forms of Capital. *Ukraine: Labour Aspects*, no. 3, pp. 19-23. (in Ukrainian).

Guriev S. (2008). Three Sources – Three Components of Economic Imperialism. *Social Science and Modern*, no. 3, pp. 11-20. (in Russian).

Dluhopolskyi A. V. (2012). Public Sector Modernization and New Approaches of Public Finance Management. K.: «Academy of Financial Management».(in Russian).

Kalyuzhnova N. (2012). Economics of Distrust: the Role of Social Capital in Russia. *Journal of Institutional Studies*, vol. 4, no. 2, pp. 74-82. (in Russian).

Castells M. (2000). Information Age: Economy, Society and Culture. M.: SU-HSE. (in Russian).

Katishev P. K. and *Polterovich V. M.* (2006). Policy of Reforms, Initial Conditions and Transformational Recession. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 42, no. 4, pp. 5-18. (in Russian).

Coleman J. (2001). Social and Human Capital. *Social Science and Modern*, no. 3, pp. 122-139. (in Russian).

Latov J. (2009). Is Really in Modern Russia Lacks of Social Capital? (Comparative Analysis of Public Personal Trust). *Works of Donetsk National Technical University. Series: Economics*, vol. 37-1, pp. 177-184. (in Russian).

Lvov D. (2002). Development Economics. M.: Examination. (in Russian).

Muller D. (2007). Public Choice III. M.: GU-HSE. (in Russian).

Nureev R. M. (2005). Public Choice Theory: Course of Lectures. M.: GU-HSE. (in Russian).

Nureev R. M. (2008). Development Economics: Models of a Market Economy: Texbook. M.: Publ. House «Norma».(in Russian).

Nureev R. M. (2010). Essays on the Institutionalism History. Rostov: Publ. House «Promotion – XXI Century».(in Russian).

Olson M. (1995). Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. M.: Foundation for Economic Initiatives. (in Russian).

Polishchuk L. (2008). Misuse of Institutions: Causes and Consequences. *Problems of Economics*, no. 8, pp. 38-44. (in Russian).

Polishchuk L. and *Menyashev R.* (2011). Economic Importance of Social Capital. *Problems of Economics*, no. 12, pp. 46-65. (in Russian).

Polterovich V. M. (1996). Transformational Recession in Russia. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 32-1, pp. 26-38. (in Russian).

Polterovich V. M. (2002). Economic Culture and Transformational Recession. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 38-4, pp. 34-42. (in Russian).

Polterovich V. M. (2005). To the Leadership of the Reformers: Some Conclusions from the Theory of Economic Reforms. *Economics of Contemporary Russia*, no. 1, pp. 7-24. (in Russian).

Radaev V. V. (2002). Concept of Capital, its Forms and Conversion. *Economic Sociology*, vol. 3, no. 4, pp. 20-32. (in Russian).

Sablin K. S. (2010). State of Development in Different Institutional Settings. *Journal of Institutional Studies*, vol. 2, no. 4, pp. 30-39. (in Russian).

Sasaki M., Davidenko V., Latov J., Romashkin G. and *Latova N.* (2009). The Problems and Paradoxes of the Institutional Trust Analysis as an Element of Social Capital in Modern Russia. *Journal of Institutional Studies*, vol. 1, no. 1, pp. 20-35. (in Russian).

Stepanova O. V. (2012). Accumulation of Social Capital in the System of Migrants Integration. *Effective Economy*, no. 2. (http://www.economy.nauka.com.ua). (in Ukrainian).

Stiglitz J. (1998). Diverse Tools, Wider Goals: Move to the Post-Washington Consensus. *Problems of Economics*, no. 8, pp. 4-34. (in Russian).

Sysoev S. A. (2011). To the Question of the Category Origin of «Social Capital». *Works of Donetsk National Technical University*, vol. 40-2, pp. 213-218. (in Russian).

Sysoev S. A. (2012). The Problem of Measuring Social Capital. *Theoretical Economics*, no. 2, pp. 42-50. (in Russian).

Fligstin N. (2007). State, Markets and Economic Growth. *Economic Sociology*, vol. 8, no. 2, pp. 41-60. (in Russian).

Fukuyama F. (2004). Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. M.: «Publisher AST». (in Russian).

Chausovsky A. (2001). Formal and Informal in Economy. Donetsk. (in Russian).

Chukhno A. A. (2003). Information Postindustrial Economy: Theory and Practice. K.: Logos. (in Russian).

Yuschenko N. K. and *Chausovskaya E. A.* (2006). Institutional Traps in the Transition Economy. *Works of Donetsk National Technical University*, vol.

103-2, pp. 60-66. (in Russian).

Yanishivsky V. M. (2010). Methodological Approaches to the Integral Measurement of Regional Intellectual Capital. *Demography and Social Policy*, no. 2(14), pp. 16-25. (in Ukrainian).

Aghion P., Algan Y., Cahuc P. and *Shleifer A.* (2010). Regulation and Distrust. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 125, no. 3, pp. 1015-1049.

Almond G. and *Verba S.* (1963). The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations. Princeton: Princeton University Press.

Amsden A. (1985). The State and Taiwan's Economic Development. *Bringing the State Back*, pp. 78-107.

Casey T. (2004). Social Capital and Regional Economies in Britain. *Political Studies*, vol. 52, no. 1, pp. 96-117.

Cumings B. (1999). Webs with no Spiders, Spiders with no Webs: the Genealogy of the Developmental State. The Developmental State. Cornell: Cornell University Press, pp. 61-93.

Cusak T. (1999). Social Capital, Institutional Structures and Democratic Performance: a Comparative Study of German Local Governments. *European Journal of Political Research*, vol. 35, no. 1, pp. 1-34.

Djankov S., Glaeser E., Porta R., Lopez-de-Silanes F. and *Shleifer A.* (2003). The New Comparative Economics. *Journal of Comparative Economics*, vol. 31, no. 4, pp. 595-619.

Dzialek J. (2009). Social Capital and Economic Growth in Polish Regions. *MPRA Working Paper*, № 18287, pp. 25-38.

Evans P. (1989). Predatory, Developmental and other Apparatuses: a Comparative Political Economy Perspective on the Third World State. *Sociological Forum*, vol. 4, no. 4, pp. 561-587.

Evans P. (1997). State Structures, Government-Business Relations and Economic Transformation. *Business and the State in Developing Countries*. Cornell: Cornell University Press, pp. 63-88.

Fisman R. and *Miguel E.* (2007). Corruption, Norms and Legal Enforcement: Evidence from Diplomatic Parking Tickets. *Journal of Political Economy*, vol. 115, no. 6, pp. 1020-1048.

Helliwell J. F. and *Putnam R.* (1995). Economic Growth and Social Capital in Italy. *Eastern Economic Journal*, vol. 21, pp. 295-307.

Inglehart R. (1994). Codebook for World Values Surveys. Ann Arbor: Institute for Social Research.

Klein L. R. and *Marshall P.* (2000). The New Russia: Transition Gone Awry. Stanford: Stanford University Press.

Knack S. (2002). Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States. *American Journal of Political Science*, vol. 16, no. 4, pp. 772-783.

Knack S. and *Keefer Ph.* (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no. 4, pp. 1251-1288.

Krueger A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *The American Economic Review*, vol. 64, no. 3, pp. 291-303.

Loury G. (1977). A Dynamic Theory of Racial Income Differences. *Women, Minorities and Employment Discrimination*. Lexington: Lexington Books.

Niskanen W. A. (1968). Non Market Decision Making: The Peculiar Economics of Bureaucracy. *The American Economic Review*, Vol. 58, № 2, pp.

293-305.

Putnam R. (1993). Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

Rodrik D. (1996). Understanding Economic Policy Reform. *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIV, pp. 9-41.

The Legatum Prosperity Index: an Inquiry Into Global Wealth and Wellbeing. 2011. (http://www.prosperity.com).

The World Value Survey Cultural Map (2010-2012). (http:// www.worldvaluessurvey.org).

Tullock G. (1989). The Economics of Special Privilege and Rent-Seeking. Kluwer: Kluwer Academic Publishers.

Wedeman A. (1997). Looters, Rent-Scrapers and Dividend-Collectors: Corruption and Growth in Zaire, South Korea and the Philippines. *The Journal of Developing Areas*, vol. 31, no. 4, pp. 457-478.

Where Is the Wealth of Nations, 2006. (http://data.worldbank.org/data-catalog/wealth-of-nations).

Willamson J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. Latin American Adjustment: How Much has Happened. (http://www.iie.com).

Woolcock M. (1998). Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, no. 27, pp. 151 -208.

Woolcock M. and *Deepa N.* (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. *World Bank Research Observer*, vol. 15(2), pp. 123-141.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ И ЭТИКА БИЗНЕСА

ТИМОШЕНКОВ ИГОРЬ ВЛАДИСЛАВОВИЧ,

кандидат экономических наук,
профессор кафедры экономической теории и права,
Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»,
e-mail: ivtimoshenkov@gmail.com

Отношение к этическим проблемам ведения бизнеса определяется спецификой существующих в обществе экономических институтов. В свою очередь, господствующие в обществе модели поведения людей оказывают обратное воздействие на состояние всей системы институтов. Настроенность акторов следовать требованиям институтов, игнорировать эти требования или саботировать их обусловливает разные этические модели поведения акторов. Низкая эффективность действующих в обществе институтов обусловливает высокую степень избирательности акторов в отношении к обязательности соблюдения требований институтов и создает объективную основу укорененности телеологического подхода акторов к оценке институциональных ограничений в ситуациях морального выбора – допустимость или неприемлемость выбора конкретных средств для решения проблем определяется не оценкой самих этих средств (с точки зрения их легитимности или этичности использования), а оценкой того, насколько желательными или приемлемыми будут последствия применения этих средств.

Ключевые слова: *действенность институтов; деонтологический подход; институциональный анализ; качество институтов; категорический императив Канта; телеологический подход; этика ведения бизнеса; этические модели поведения.*

ECONOMIC INSTITUTIONS AND BUSINESS ETHICS

TIMOSHENKOV IGOR, V.,

candidate of economic sciences (PhD),
associate professor of the department «Economic Theory and Law»,
Kharkov University of Humanities «People's Ukrainian Academy»,
e-mail: ivtimoshenkov@gmail.com

The attitude to ethical problems in business is determined by the specificity of the economic institutions existing in a society. In turn, the models of people's behavior prevailing in a society make a reciprocal effect on the state of the entire system of institutions. The inclination of actors to abide by the requirements set by institutions, to ignore or sabotage them results in different ethical models of actors' behavior. A low effectiveness of institutions existing in a society determines the actors' selective compliance with the requirements of the institutions and creates objective grounds for the prevalent use of the teleological approach by actors facing a moral choice for the evaluation of

© И. В. Тимошенков, 2013

institutional constraints – the acceptability or unacceptability of using certain means of solving a problem is not determined by the evaluation of the means itself (from the point of view of its legitimacy or ethicality) but rather by the assessment of the desirability and acceptability of consequences resulting from employing the means.
Keywords: *business ethics; deontological approach; effectiveness of institutions; institutional analysis; Kant's categorical imperative; models of ethical behavior; quality of institutions, teleological approach.*

JEL: *B52, C10.*

Хотя проблемы социально ответственного поведения предпринимателей и этики ведения бизнеса несомненно относятся к области теории и практики менеджмента, они представляют не меньший исследовательский интерес и с точки зрения новой институциональной экономики – НИЭ. С одной стороны, это объясняется широкими возможностями экономического анализа с позиций НИЭ самых разных феноменов и процессов, происходящих в обществе. С другой стороны (и это, вероятно, еще более важно), любая этическая проблема может быть представлена как следствие или результат состояния институтов, сочетания, взаимодействия или конфликта между их формальными и неформальными составляющими.

Несовершенство законодательства, наличие в нем многочисленных пробелов и коллизий – вот всего лишь одна из тех многочисленных причин, которые придают любому хозяйственному решению отечественных предпринимателей характер непростой этической дилеммы: платить или не платить налоги в условиях тотального казнокрадства, принимать или не принимать на работу квалифицированного специалиста, если на эту должность претендует полуграмотный родственник местного чиновника, инвестировать средства в новые технологии или давать откаты, чтобы обеспечить своей организации выигрыш в тендерах и т.п. Вместе с тем, судя по известным нам научным публикациям, возможность институционального анализа этики ведения бизнеса пока что не в полной мере реализована отечественными и зарубежными исследователями.

Кроме этого, следует обратить внимание еще на один аспект изучения проблемы социально ответственного поведения и этики ведения бизнеса. Зарубежными исследователями уже достаточно давно разработан эффективный исследовательский инструментарий (*Wood et al., 1988*), который достаточно успешно был апробирован отечественными психологами, но пока что недооценен с точки зрения возможностей его использования в институциональном анализе. Все эти обстоятельства обусловили выбор проблематики настоящей публикации, определили ее логику и структуру. Вначале будут определены наиболее важные с точки зрения НИЭ аспекты этических проблем ведения бизнеса. Затем будут представлены результаты эмпирического исследования отношения к этике бизнеса в условиях Украины и дана их интерпретация с позиций НИЭ.

Постановка проблемы

Основываясь на плодотворной идее о том, что экономика – это то, чем занимаются экономисты – «Economics is what economists do» (чаще всего это выражение приписывается Дж. Вайнеру, иногда – К. Боулдингу) (*Backhouse*

et al., 1997), возьмем на себя смелость утверждать, что на протяжении всей истории своего развития экономическая наука только и занималась тем, что исследовала проблемы взаимодействия экономических институтов с этикой хозяйственной деятельности. Основанием для такого утверждения служит то, что «экономическая наука, как и другие дисциплины, относящиеся к общественным наукам, – социология, политология, психология, антропология, – имеет своим предметом человеческое поведение. В самом широком смысле можно сказать, что все содержание экономической науки состоит из описания человеческого поведения, понимая под этим не только индивидуальное поведение, но и неумышленные последствия взаимодействия индивидов, а также институты, в которых воплотилось прошлое поведение» (*Автономов, 1998. С. 24*).

Указанная характеристика представляется принципиально важной и объясняет природу тех непростых отношений, которые сложились к настоящему времени в обществоведении. С одной стороны, часть обществоведов ополчилась против экономистов, обвиняя их в неоправданном и неэффективном экономическом империализме, не позволяющем «дать убедительного объяснения экономических институтов» (*Грановеттер, 2004. С. 76*). В то же время, с другой стороны, представителям экономической науки удалось достаточно успешно навербовать и немало союзников среди философов, социологов и антропологов, солидарных с тем, что в силу таких особенностей, как «экономический дедуктивный стиль мышления и чувствительность к количественным данным, влияние экономической науки на другие социальные науки стало таким фундаментальным и всеохватывающим, что мы начинаем наблюдать теоретическую интеграцию социальных наук в рамках единой парадигмы» (*Olson* and *Kähkönen, 2000. P. VII*).

Считаем, что именно такой подход является наиболее оправданным и продуктивным. И попытаемся реализовать его применительно к исследованию проблемы социально ответственного поведения предпринимателей и этики ведения бизнеса в контексте методологии НИЭ.

Хотя понятие «этика» в равной степени эквивалентно и науке о морали (нравственности) как особому аспекту философии (*Гусейнов, 2012. С. 131–331*), и системе универсальных принципов жизнедеятельности человека в обществе (*Швейцер, 1973*), и конкретным моделям морального поведения людей в конкретной области их профессиональной деятельности (*Де Джордж, 2001*), все возможные аспекты его трактовки в своей основе едины. Этические проблемы возникают там, где сталкиваются чьи-то интересы. Для того, чтобы разрешить эти проблемы, должны быть выработаны определенные этические принципы, определяющие, в какой степени будут приниматься в расчет интересы других сторон, которые могут ощутить на себе последствия внедрения этих решений.

С точки зрения и в терминологии НИЭ это означает следующее:

– хозяйственная деятельность акторов предполагает необходимость оценки ее экстерналий (внешних эффектов) и не должна носить оппортунистического характера (достижения целей посредством вероломства);
– обеспечить выполнение этих условий призваны и должны экономические институты как регуляторы социальных отношений, складывающихся как непосредственно между участниками

хозяйственной деятельности, так и в обществе в целом (*Тимошенков, 2010. С. 171–175*).

Использование этих общих модельных представлений позволяет не только оценить с позиций НИЭ качественные особенности тех или иных теоретических концепций этики хозяйствования, но и проанализировать причинно-следственные связи конкретных феноменов хозяйственной практики.

Проиллюстрируем это на примере анализа тех теоретических воззрений по вопросам этики хозяйствования, которые, имея наиболее давнюю традицию, не утратили своей актуальности и по сей день, сохраняя в экономической науке множество приверженцев и популяризаторов.

А. Смит считал, что этические принципы хозяйственной деятельности обусловливаются самим характером рыночной экономики как таковой. Или, интерпретируя их на основе предложенной выше схемы институционального анализа: рыночная экономика исключает оппортунизм экономических акторов и обеспечивает проведение эффективных рыночных обменов на основе механизмов самоорганизации. В «Богатстве народов» (1776 г.) он формулирует свою доктрину этики хозяйствования следующим образом: «человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, но тщетно было бы ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них. Всякий предлагающий другому сделку какого-либо рода предлагает сделать именно это. Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе, – таков смысл всякого подобного предложения. Именно таким путем мы получаем друг от друга значительно большую часть услуг, в которых мы нуждаемся. Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманности, а к их эгоизму и никогда не говорим им о наших нуждах, а лишь об их выгодах» (*Смит, 2007. С. 77–78*). А спустя без малого 200 лет эта же доктрина вновь будет провозглашена Милтоном Фридманом в его работе «Капитализм и свобода» (1962 г.): «Все шире распространяется мнение, что на руководителях корпораций и профсоюзных лидерах лежит некая «социальная ответственность» помимо служения интересам их акционеров или членов юнионов. Это мнение изобличает глубоко неверное представление о характере и природе свободной экономики. При такой экономике у бизнеса имеется одна и только одна социальная ответственность: использовать свои ресурсы и заниматься деятельностью, рассчитанной на увеличение своих прибылей, соблюдая при этом правила игры, то есть участвуя в открытой и свободной конкуренции без обмана и мошенничества» (*Фридман, 2006. С. 157*).

Таким же самым образом на основе предложенной нами схемы могут быть проанализированы и все иные трактовки концепций этики хозяйствования, существующие в настоящее время.

При рассмотрении проблемы социальной ответственности и этики ведения бизнеса в современных теориях управления принято обращаться к так называемому «категорическому императиву Канта» (нем. kategorischer imperativ, от лат. imperativus – повелительный) – философскому понятию, отражающему идеи Иммануила Канта о независимости нравственных принципов от внешней среды и необходимости единства этих принципов

(*Кант, 1994. С. 207–208*). Несколько упростив и сделав более доступными для восприятия идеи И. Канта, в современной теории менеджмента категорический императив Канта формулируют следующим образом: «поступай так, чтобы твои действия в данных обстоятельствах могли бы рассматриваться как универсальное правило поведения». И на основе этого делается вывод о том, что все модели поведения людей в ситуации морального выбора могут быть сведены к двум основным подходам – телеологическому и деонтологическому.

Деонтологический – универсальный подход (гр. деонтос – долг, должное) отражает основные требования категорического императива. Оценка того, является ли поведение этичным, основывается здесь на универсальных правилах, которые и определяют смысл этического поведения. Это означает, что, какими бы благородными ни были цели, для их достижения ни при каких обстоятельствах не могут быть использованы неэтичные средства. Данный подход является жестким и универсальным, поскольку для оценки любой без исключения ситуации здесь используются одни и те же не подлежащие ревизии принципы («повинуясь правилу, я не выбираю, правилу я следую слепо»).

Его своеобразной альтернативой выступает *телеологический – утилитарный подход* (телеология, гр. телос – цель, причина). В отличие от первого подхода определение этичности поведения здесь всегда носит ситуационный характер – основывается на оценке последствий того или иного конкретного поведения в конкретной ситуации. Этим определяется и выбор возможных средств для решения той или иной проблемы. Если поведение приносит пользу тем, кого оно затрагивает, то оно может рассматриваться как этичное, несмотря на сомнительность выбранных средств («ложь во спасение», «грабь награбленное»). Этот подход является очень гибким. И, поскольку универсальные критерии и принципы оценки этичности поведения здесь отсутствуют, то каждая конкретная ситуация всегда предполагает необходимость своей «автономной» оценки. То есть каждый раз необходимо взвесить все «за» и «против» в оценке последствий того или иного возможного поведения и только после этого уже определиться со своим этическим выбором.

Именно этот подход и свойственные ему особенности и принципы оценок являются наиболее типичными для экономических акторов в условиях Украины. Его распространенность и укорененность в моделях хозяйственного поведения членов общества составляют одну из фундаментальных основ воспроизводства того состояния, в котором пребывает вся система институтов.

Это означает, что, с одной стороны, селективный характер действия отдельных формальных и неформальных институтов (избирательность правоприменительной практики, отказ от традиций и др.) являются следствием крайне низкого качества и весьма слабой действенности всей системы институтов общества. С другой стороны, само качество и действенность институтов – не только причина, но и следствие, результат хозяйственного поведения членов общества, поскольку было бы глубоким заблуждением уповать на действенность законодательства, если в каждой ситуации гражданин творчески подходит к оценке необходимости соблюдения требований того или иного закона, решая для себя, насколько этот закон для него «хорош или плох», «выгоден или невыгоден».

Такая трактовка деонтологической и телеологической моделей поведения создает возможность для качественно иной постановки и интерпретации результатов исследований этики ведения бизнеса по сравнению с принятыми в настоящее время[1] и представляет, по нашему мнению, одно из новых перспективных направлений институционального анализа.

Исследование

В сентябре 2012 г. нами было проведено обследование харьковских студентов «Отношение студентов к этическим проблемам ведения бизнеса в Украине», главной целью которого было выяснение особенностей отношения студенческой аудитории к формальным и неформальным институтам украинского общества.

Выбор студентов в качестве респондентов исследования был продиктован двумя важнейшими обстоятельствами:

- исследование отношения студентов к этическим проблемам ведения бизнеса позволяет не только получить оценку текущего состояния институтов общества, но и представить прогнозные оценки динамики институционального развития страны (следуя вполне оправданному стереотипу: «молодежь – это будущее страны»);

- кроме тестирования качества и действенности институтов общества, выяснение мнения студентов представляет не меньший интерес и с точки зрения того, насколько эффективной является существующая в Украине модель подготовки специалистов высшей квалификации, которая, кроме профессиональной подготовки (обучения), призвана решать задачи воспитания и просвещения, непосредственно связанные с формированием высокоморального, социально ответственного типа личности.

Методология исследования прошла предварительную апробацию в ходе ранее выполненных нами исследований, результаты которых были представлены научной общественности на международных конференциях и опубликованы в открытой печати (*Timoshenkov* and *Nashchekina, 2002; 2006; Тимошенков, 2010; Тимошенков* и *Нащекина, 2010*).

Инструментарий опроса был апробирован в ходе пилотного исследования, проведенного нами в 2002 г. (*Тимошенков* и *Нащекина, 2002*). Опросный лист был разработан на основе адаптации анкеты, разработанной Дж. Вудом, Дж. Лонгенеккером, Дж. МакКинни и К. Муром (*Wood et al., 1988*) и впервые введенной в практику отечественных исследований в 2001 г. Е. В. Винославской (*Винославська, 2001*).

В анкету был включен «паспорт» (пол, возраст, вуз, специальность, курс, совмещение учебы с работой) и 16 закрытых вопросов (см. табл. П.1), имплицитно формулирующих одну и ту же общую проблему (допустимо ли нарушать требования формальных и неформальных институтов) применительно к разным ситуациям (в чьих интересах они будут нарушены и в каких целях).

В ходе обследования было опрошено 446 студентов 17 ведущих вузов г. Харькова (примерно 0,2 % всех харьковских студентов или около 0,02 %

[1] Проводимые в настоящее время отечественными и зарубежными учеными исследования социальной ответственности и этики ведения бизнеса в той или иной степени последовательно основываются на идеях американских психологов и, прежде всего, Лоренса Кольберга (Lawrence Kohlberg), который нравственные оценки и суждения людей связывал с их возрастом (когнитивными возрастными изменениями) и воспитанием – формальным и неформальным образованием (*Kohlberg, 1963*).

студентов Украины).

Основные характеристики выборки:

- пол: женщины – 63,0 %, мужчины – 37,0 %;
- возраст, лет: 17 – 1,0 %, 18 – 9,0 %, 19 – 36,0 %, 20 – 30,0 %, 21 – 11,0 %, 22 – 8,0 %, 23 – 2,0 %, 24 – 2,0 %, 25 – 1,0 %;
- форма собственности вуза: государственная – 96,0 %; негосударственная – 4,0 %;
- форма обучения: дневная – 100,0 %;
- курс: 1 – 5,0 %, 2 – 9,0 %, 3 – 56,0 %, 4 – 16,0 %, 5 – 14,0 %;
- область образования: естественные науки – 5,0 %, инженерные науки, строительство – 23,0 %, образование – 8,0 %, гуманитарные науки и искусство – 15,0 %, социальные науки, бизнес и право – 40,0 %, здравоохранение и социальное обеспечение – 4,0 %, услуги – 5,0 %;
- сочетание учебы с работой: только учатся – 51,0 %, сочетают учебу с работой время от времени – 36,0 %, сочетают учебу с работой постоянно – 13,0 %.

Интерпретация результатов исследования. Выводы

Представленные в *табл. П.2, табл. П.3 и табл. П.4* обобщенные результаты исследования являются эмпирическим подтверждением низкого качества и слабой эффективности системы институтов, существующих в Украине.

Среднее значение оценки по всем вопросам (3,6) свидетельствует о том, что, с точки зрения респондентов, *вероятно, имело бы смысл следовать установленным правилам, а не нарушать их, хотя, конечно, особой уверенности в этом и нет* (такую уверенность подтвердили бы значения в диапазоне 1 – 2). Примерно в 40 % ситуаций, предполагающих необходимость выбора – следовать требованиям институтов или же нарушить их, преследуя те или иные цели, респонденты более или менее уверенно подтвердили свою готовность пойти на нарушения (6 вопросов анкеты, среднее значение ответов по которым превысило 4,0). С точки зрения НИЭ, это принципиально важные результаты, которые могут быть интерпретированы следующим образом. В условиях крайне низкой зрелости институциональной среды (произвол чиновников, тотальная коррупция, повсеместное нарушение требований законодательства, включая Конституцию и т. п.) в обществе со всей объективностью воспроизводятся условия для дальнейшего усиления нигилизма, подрывающего основы действенности институтов как фактора и условия позитивного развития экономики и общества в целом.

Хотя оценка всех мини-ситуаций, включенных в опросник, требовала от респондентов решения одной и той же дилеммы (следовать правилам или нарушать их) значения средних оценок и разброс мнений респондентов варьировались, особенно в оценке допустимости гендерной дискриминации женщин (47 % всех оценок – «однозначно нельзя», 23 % – «однозначно можно»), нарушения прав интеллектуальной собственности («однозначно нельзя» – 21 %, «однозначно можно» – 42 %) и использования в целях личного обогащения инсайдерской информации («однозначно нельзя» – 20 %, «однозначно можно» – 45 %). Кроме дополнительного подтверждения сделанного ранее вывода о крайне низкой эффективности действующих в обществе институтов, это свидетельствует и еще об одной принципиально

значимой особенности общества – такой как высокая степень избирательности в отношении к обязательности соблюдения требований институтов или прочная укорененность телеологического подхода в оценке институциональных ограничений.

Анализ существования зависимости между характеристиками респондентов (пол, возраст, вуз и др.) и их мнением позволил установить единственную статистически значимую зависимость (при уровне значимости 1 %): не только в среднем по всей анкете, но и по каждому из ее вопросов в отдельности оценки женской части аудитории существенно отличались от ответов мужчин – женщины оказались более нетерпимыми, чем мужчины к возможностям нарушения требований институтов.

Выявленные мнения студенческой аудитории позволяют судить не только о состоянии системы институтов общества, но и о том, насколько эффективной является существующая в стране система высшего образования. Полученные результаты свидетельствуют о явной недооценке значимости в ходе образовательной подготовки украинских студентов таких аспектов образования, как воспитание и просвещение. Это же служит основанием и для весьма пессимистических прогнозов на перспективу: усиление в студенческой среде нигилизма в отношении системы институтов общества, а также закрепление маргинальных и асоциальных ценностей, норм и стереотипов, касающихся их будущей профессиональной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Автономов В. С. (1998). Модель человека в экономической теории и других социальных науках // *Истоки*, Вып. 3, с. 24–71.

Винославська О. В. (2001). Порівняльне дослідження етичних міркувань американських та українських студентів, що вивчають менеджмент та бізнес / В кн.: Світова теорія та практика в українському бізнесі. Київ, с. 12–13.

Грановеттер М. (2004). Экономические институты как социальные конструкты // *Журнал социологии и социальной антропологии*, Т. 7, № 1, с. 76–89.

Гусейнов А. А. (2012). Философия – мысль и поступок: статьи, доклады, лекции, интервью. СПб.: СПбГУП.

Де Джордж Р. Т. (2001). Деловая этика: в 2 т. СПб.: Экономическая школа.

Кант И. (1994). Основоположения к метафизике нравов / В кн.: Иммануил Кант. Собр. соч.: в 8 т.: Юбилейное издание 1794–1994. М., т. 4, с. 204–211.

Смит А. (2007). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: ЭКСМО.

Тимошенков И. В. (2010). Человек, институты и рынки в системе образования: монография. Харьков: Изд-во НУА.

Тимошенков И. В. и *Нащекина О. Н.* (2002). Этика бизнеса глазами будущих менеджеров: результаты опроса украинских студентов // *Вестник ДонНТУ*, № 2-2/2002, с. 281–285.

Тимошенков И. В. и *Нащекина О. Н.* (2010). Стратегии поведения студентов на рынке образовательных услуг как проблема экономики образования // *Вестник Нац. тех. ун-та «ХПИ»*, № 51, с. 118–123.

Фридман М. (2006). Капитализм и свобода. М.: Новое издательство.

Швейцер А. (1973). Культура и этика. М.: Прогресс.

Backhouse R., Middleton R. and *Tribe K.* (1997). 'Economics is what economists do', but what do the numbers tell us? (Annual History of Economic Thought Conference), Bristol, UK, September 3–5. (http://eis.bris.ac.uk/~hirm/Downloadpapers/Backhouse,%20Middleton%20and%20Tribe%20(1997)%20Economics%20is%20what%20economists%20do%20con%20ver.pdf).

Kohlberg L. (1963). The Development of Children's Orientations Toward a Moral Order: I. Sequence in the Development of Moral Thought // *Vita Humana,* vol. 6, no. 1–2, pp. 11–33.

Olson M. and *Kähkönen S.* (2000). A Not-So-Dismal Science: A Broader View of Economies and Societies. Oxford, N.Y.: Oxford University Press.

Timoshenkov I. V. and *Nashchekina O. N.* (2002). Transaction Governance and Contractual Relations in a Transition Economy: The Case of Ukraine / in: Institutions and Economic Performance: (6th Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics. Papers), Cambridge, Massachusetts, USA, September 27–29 / The International Society for New Institutional Economics. (http://en.zl50.com/20111214259922687.html).

Timoshenkov I. V. and *Nashchekina O. N.* (2006). How Good Are We at Estimating Barriers to Business? A Close Look at the Ukrainian Business Environment / in: Institutions: Economic, Political and Social Behavior: (10th Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics. Papers), Boulder, Colorado, USA, September 21–24 / Washington University in St. Louis. Center for New Institutional Social Sciences. (http://s3.amazonaws.com/zanran_storage/cniss.wustl.edu/ContentPages/45606038.pdf).

Wood J. A., Longenecker J. G., McKinnej J. A. and *Moore C. W.* (1988). Ethical Attitudes of Students and Business Professionals: A Study of Moral Reasoning // *Journal of Business Ethics*, no. 7, pp. 249–257.

REFERENCES

Avtonomov V. S (1998). The model of man in economics and other social sciences. *Istoki,* vol. 3, pp. 24-71. (in Russian).

Vynoslavska O. V. (2001). Comparative study of ethical considerations of Ukrainian and American students studying management and business / in: World Theory and Practice of the Ukrainian business. Kyiv, pp. 12-13. (in Ukrainian).

Granovetter M. (2004). Economic institutions as social constructions. *Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. 7, no. 1, pp. 76-89. (in Russian).

Guseinov A. A. (2012). Philosophy – the thought and the action: Articles, reports, lectures and interviews. St. Petersburg: SPbGUP. (in Russian).

DeGeorge R. T. (2001). Business Ethics: vol. 1-2. St. Petersburg: The Economic School. (in Russian).

Kant I. (1994). Fundamental principles of the metaphysic of morals / in: Immanuel Kant. Coll. works: 8 v: Jubilee Edition 1794-1994. M., vol. 4, pp. 204-211. (in Russian).

Smith A. (2007). An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. M.: Publ. House EKSMO. (in Russian).

Timoshenkov I. V. (2010). Man, institutions and markets in the education system. Kharkov: Publ. House PUA. (in Russian).

Timoshenkov I. V. and *Nashchekina O. N.* (2002). Business ethics through the eyes of future managers: The survey results of Ukrainian students. *Bulletin of Donetsk National Technical University*, no. 2-2/2002, pp. 281-285. (in Russian).

Timoshenkov I. V. and *Nashchekina O. N.* (2010). The students behavior strategies in the education market as a problem of economics of education. *Bulletin of National Technical University «KhPI»,* no. 51, pp. 118-123. (in Russian).

Friedman M. (2006). Capitalism and freedom. M.: The New Publisher. (in Russian).

Schweitzer A. (1973). Culture and ethics. M.: Publ. House Progress. (in Russian).

Backhouse R., Middleton R. and *Tribe K.* (1997). 'Economics is what economists do', but what do the numbers tell us? (Annual History of Economic Thought Conference), Bristol, UK, September 3–5. (http://eis.bris.ac.uk/~hirm/Downloadpapers/Backhouse,%20Middleton%20and%20Tribe%20(1997)%20Economics%20is%20what%20economists%20do%20con%20ver.pdf).

Kohlberg L. (1963). The Development of Children's Orientations Toward a Moral Order: I. Sequence in the Development of Moral Thought. *Vita Humana,* vol. 6, no. 1–2, pp. 11–33.

Olson M. and *Kähkönen S.* (2000). A Not-So-Dismal Science: A Broader View of Economies and Societies. Oxford, N.Y.: Oxford University Press.

Timoshenkov I. V. and *Nashchekina O. N.* (2002). Transaction Governance and Contractual Relations in a Transition Economy: The Case of Ukraine / in: Institutions and Economic Performance: (6th Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics. Papers), Cambridge, Massachusetts, USA, September 27–29 / The International Society for New Institutional Economics. (http://en.zl50.com/20111214259922687.html).

Timoshenkov I. V. and *Nashchekina O. N.* (2006). How Good Are We at Estimating Barriers to Business? A Close Look at the Ukrainian Business Environment / in: Institutions: Economic, Political and Social Behavior: (10th Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics. Papers), Boulder, Colorado, USA, September 21–24 / Washington University in St. Louis. Center for New Institutional Social Sciences. (http://s3.amazonaws.com/zanran_storage/cniss.wustl.edu/ContentPages/45606038.pdf).

Wood J. A., Longenecker J. G., McKinnej J. A. and *Moore C. W.* (1988). Ethical Attitudes of Students and Business Professionals: A Study of Moral Reasoning. *Journal of Business Ethics*, no. 7, pp. 249–257.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица П.1

Опросный лист исследования «Отношение студентов к этическим проблемам ведения бизнеса в Украине»

1	Ответственный сотрудник фирмы, зарабатывающий в год 400000 грн., постоянно «раздувает» смету своих служебных расходов («командировочные», канцтовары и т.д.) и таким образом присваивает ежегодно около 12000 грн.[2]
2	Для того, чтобы увеличить доходы своей фирмы, ее руководитель внедряет такой производственный процесс, который не соответствует нормам экологического законодательства.
3	Под давлением своей фирмы финансовый консультант посоветовал своему клиенту осуществить невыгодную для него сделку.
4	Четверть своей выручки фирма получила наличными. Половину из этих средств собственник предприятия скрыл от налогообложения.
5	Фирма заплатила якобы «за консультацию» государственному чиновнику зарубежной страны 3 млн. грн. За это чиновник пообещал посодействовать в получении фирмой такого контракта, который должен принести фирме 90 млн. грн. прибыли.
6	Руководитель компании узнал о том, что сотрудниками конкурирующей фирмы сделано важное изобретение, которое существенно усилит ее конкурентные преимущества и, соответственно, уменьшит доходы его собственной компании. Чтобы использовать это изобретение в свою пользу, он переманивает в свою компанию ведущего сотрудника фирмы-конкурента.
7	Для того, чтобы не допустить снижения цен во время проведения тендера на строительство шоссе, который проводится государством, руководитель строительной компании достигает неформального соглашения с другими участниками тендера о желательном уровне цен.
8	Руководителям компании известно, что дорогие подарки к Новому году сотрудникам компаний – покупателей их продукции стимулируют заключения контрактов. Поэтому они решают и дальше продолжать эту практику, поскольку считают ее общепринятой, а отказ от нее мог бы привести к убыткам в их бизнесе.
9	Менеджеру стали известны планы его компании, касающиеся эмиссии ценных бумаг. Руководствуясь этой информацией (инсайдерской), он заранее приобрел дополнительные акции, а затем с выгодой продал их – уже после того, как компания сделала соответствующее официальное объявление.
10	Из двух кандидатов на должность руководителя подразделения директор фирмы решает назначить не более, а менее компетентного менеджера, но зато своего хорошего знакомого.
11	Узнав о том, что в сконструированном им продукте есть скрытые недостатки, которые делают его потенциально опасным для потребителей, инженер докладывает об этом руководству компании. Получив от руководства отказ устранить эти дефекты, инженер не разглашает эту информацию за пределами компании и продолжает в ней работать дальше.
12	Представляя публичную финансовую информацию о деятельности своей компании, сотрудник отдела по связям с общественностью часть информации, свидетельствующую об определенных финансовых трудностях компании, скрыл от общественности.
13	Выбирая на вакантную должность руководителя отдела из двух одинаково компетентных кандидатов – мужчины и женщины, директор фирмы решил принять на работу мужчину, так как опасался того, что некоторым из его сотрудников может не понравиться, если ими будет руководить женщина.
14	Совершенствуя свою маркетинговую политику, производитель изменил только цвет своего продукта, но при этом заявил, что рынку предлагается «новый, улучшенный продукт».
15	Несмотря на очевидные и общеизвестные выводы специалистов по здравоохранению о вреде курения, производитель табачных изделий продолжает использовать скрытые формы рекламы сигарет и другие формы их продвижения.
16	Вместо того, чтобы приобрести легальную версию защищенной авторским правом компьютерной программы у официального дилера за 4000 грн., собственник малого предприятия бесплатно скопировал это ПО, воспользовавшись пиратской копией своего товарища.

Пожалуйста, оцените приведенные в таблице ситуации по 7-бальной шкале от 1 (решение абсолютно неприемлемое) до 7 (решение абсолютно оправданное).

[2] На момент проведения исследования – в сентябре 2012 г. – официальный курс гривны относительно мировых валют, устанавливаемый Национальным банком Украины, составлял примерно: 100 долларов США – 799,3 грн.; 100 евро – 1014,6 грн.; 10 российских рублей – 2,5 грн.

Таблица П.2

Ранжированные оценки допустимости нарушения требований институтов

№ вопроса	Среднее значение, $\overline{x}$	Стандартное отклонение, S	Абсолютная ошибка, α = 0,05	Относительная ошибка, %
8	5,3	1,64	0,152	2,87
6	5,0	1,97	0,183	3,66
9	4,7	2,00	0,186	3,95
16	4,5	2,01	0,187	4,15
12	4,2	1,70	0,158	3,76
7	4,1	1,81	0,168	4,10
5	4,0	1,85	0,172	4,29
4	3,5	1,93	0,179	5,12
13	3,3	2,20	0,204	6,19
14	3,3	1,87	0,174	5,26
15	3,1	1,87	0,174	5,60
3	2,8	1,70	0,158	5,63
1	2,7	1,72	0,160	5,91
10	2,7	1,86	0,173	6,39
2	2,6	1,68	0,160	6,00
11	2,6	1,74	0,161	6,21

Таблица П.3

Сравнение средних оценок женщин и мужчин по всем вопросам анкеты

	Средняя оценка
Женщины	3,4
Мужчины	4,0
Выборка	3,6

Таблица П.4

Сравнение средних оценок женщин и мужчин по отдельным вопросам анкеты

Номер вопроса	Средняя оценка		
	женщины	мужчины	выборка
1	2,4	3,1	2,7
2	2,4	3,1	2,6
3	2,5	3,3	2,8
4	3,3	3,9	3,5
5	3,9	4,2	4,0
6	4,6	5,6	5,0
7	3,9	4,4	4,1
8	5,2	5,4	5,3
9	4,6	5,0	4,7
10	2,6	2,9	2,7
11	2,5	2,6	2,6
12	3,9	4,5	4,2
13	2,7	4,5	3,3
14	3,1	3,6	3,3
15	2,9	3,4	3,1
16	4,4	4,8	4,5

www.hjournal.ru

ПРОБЛЕМА ОППОРТУНИЗМА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ

МЕЛЬНИКОВ ВЛАДИМИР ВАСИЛЬЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
Новосибирский государственный технический университет,
e-mail: vvm_ru@mail.ru

В статье показаны проявления, причины и некоторые последствия оппортунистического поведения при проведении государственных закупок. Приведены основные барьеры на пути формирования эффективной контрактной системы. Оппортунизм характеризуется как экономическая и этическая проблема, приводящая к росту трансакционных издержек и требующая для своего решения создания новой системы стимулов для экономических агентов. Варианты оппортунистического поведения дифференцированы по их принадлежности к внутренней и внешней среде организации по отношению к поставщику и заказчику. Показаны положительные и отрицательные стимулы на пути соблюдения соглашений в сфере государственных закупок.

Ключевые слова: *государственный заказ; государственные закупки; оппортунизм; коррупция; эффективность контрактной системы.*

OPPORTUNISM IN THE PUBLIC PURCHASES

MELNIKOV VLADIMIR, V.,

candidate of economic sciences (PhD),
associate professor,
Novosibirsk state technical university,
e-mail: vvm_ru@mail.ru

The manifestation, reasons and some consequences of opportunistic behaviour in government procurement are discussed in the paper. The main barriers on the way of the efficient contract system's formation are listed in the article. Opportunism is characterized as economic and ethic problem which leads to an increase of transaction costs and demands creation a new system of symbols for economic agents for its solution. The variants of opportunistic behaviour are differentiated one from another on their belonging to internal and external organizational environment on the relation to the supplier and customer. The author shows the positive and negative stimulus on the way of observation of the agreements in government procurements sphere.

Keywords: *procurement; public purchases; opportunism; corruption; efficiency of public procurement.*

JEL: *D03, D23, H30, H57, K12.*

Введение

Исторически сложившийся высокий уровень коллективизма в России, обусловленный особенностями организации общественного

© В. В. Мельников, 2013

производства и материально-технологической средой, приводит, наряду с выраженным пиететом к иерархическим структурам, к желанию обособленности и независимости индивидуального поведения от навязываемых извне правил, как неконкурентного компенсационного механизма. С одной стороны, это обеспечивает создание и сохранение зоны приватности, как правило, на уровне домашнего хозяйства. С другой - масштабное и дискреционное перераспределение полученных индивидами благ в пользу иерархии приводит к возникновению устойчивых паттернов поведения, связанных с нарушением правил и основанных на предположениях негативной связи между общим и индивидуальным благосостоянием[1]. Необходимость быть участником многих соглашений для обеспечения безопасности и облегчения доступа к ресурсам соседствует в данном случае с популярным эвристическим алгоритмом принятия решений, основанным на использовании оппортунистического поведения.

Оппортунизм представляет собой наиболее адаптивный паттерн поведения, связанный с нарушением правил иерархических структур и рынков, ведущий к снижению уровня доверия. Иерархия, которая изначально выглядит как механизм снижения трансакционных издержек, начинает их генерировать, а оппортунистическое поведение, помимо известного инструмента достижения личной выгоды с использованием коварства, становится механизмом защиты от «несправедливого» порядка[2] и инструментом компенсации за вынужденное сотрудничество.

В частности, моделирование формальных правил в сфере прокъюремента в значительной мере учитывает высокую вероятность оппортунизма, как со стороны потенциальных поставщиков – участников рынка государственных закупок, так и заказчиков. Низкий уровень взаимного доверия сторон и негативные ожидания, связанные с высокой вероятностью коварства контрагентов, приводят к тому, что оппортунизм становится самым эффективным вариантом, создавая экономическую ловушку.

Успех реформирования этой сферы хозяйствования основан на понимании стимулов и мотивации участвующих индивидов. И хотя психологические факторы внеинституционального и антиинституционального поведения с обеих сторон закладываются вне системы государственных закупок, она вынуждена оказывать противодействие в целях эффективного расходования государственных финансовых ресурсов путем снижения коррупционной ёмкости закупочных процедур. Этот эффект достигается за счет создания искусственной конкурентной ситуации в целях заключения контрактов представителями государственных и муниципальных структур. Однако закупочные

[1] Такие процессы можно наблюдать как на уровне домашних хозяйств и отдельных организаций, так и на уровне политических иерархий, например, во взаимоотношении политического центра и регионов, стран «золотого миллиарда» и остального мира в эпоху глобализации.

[2] Несправедливым будет считаться любое действие или порядок, которые на индивидуальном уровне приводят к возникновению когнитивного диссонанса в рамках соответствующей культурной традиции. Например, факт оппортунистического поведения по отношению к государству в некоторых сообществах может быть исторически обусловленным. В таком случае любой общественный договор о «правилах игры» изначально будет строиться на зыбкой основе, в которой «честность» и «справедливость» – в противовес популярной в США и Европе роулсианской философской традиции – явления разного рода.

механизмы остаются несовершенными, в том числе по причине всепроникающего оппортунизма.

1. Барьеры и мировые рекорды

Ожидание вступления в силу закона о контрактной системе – подходящий момент, чтобы поразмыслить о некоторых итогах развития технологий государственных закупок в России. Какой результат от закупочной системы мы ожидаем и насколько осуществимы наши пожелания по поводу роста ее эффективности? Действующие правила размещения заказов, прописанные в широко обсуждаемом законе № 94-ФЗ, у многих вызывают разочарование: заказчики не могут своевременно приобрести нужную продукцию, её пользователи жалуются на стабильно низкое качество таких приобретений, поставщики не хотят участвовать в закупочных процедурах по причине риска несвоевременной оплаты, ожидания дополнительных издержек от коррупции или боязни впустую потерять время, наконец, государственные чиновники и президент упрекают сложившуюся закупочную систему в неэкономичности (*Письменная, 2010*), а когда возможно, то и в провалах бюджетно-налоговой политики.

Вместе с тем наличие эффективных процедурных норм государственных закупок крайне важно для экономики и общества. Этот тезис находит отличное подтверждение на примере вывода объектов сочинской Олимпиады, в частности строительных, из-под действия стандартных норм закона № 94-ФЗ, которые говорят о необходимости проведения торгов[3]. С одной стороны, мы видим рост коррупционного потенциала при проведении менее прозрачных закупок, с другой – возросший почти в 5 раз[4] бюджет спортивного мероприятия, позволяющий говорить о том, что Сочи-2014 станет самым дорогим олимпийским проектом за всю историю игр, побив рекорд летних игр в Пекине (30 млрд. евро), превысив в 22 раза расходы на зимнюю Олимпиаду в Турине в 2006 г. (1,7 млрд. евро) и равный 20-летнему бюджету г. Сочи (*Федотова*).

Мировое лидерство в этих показателях не радует. Снижение прозрачности закупочных процедур и следующее за этим несоблюдение прописанных в законодательстве формальных правил дорого обойдутся налогоплательщикам[5]. И вот уже для поддержания устойчивости финансирования обязательств требуется увеличение пенсионного возраста выше срока средней продолжительности жизни, и нет гарантий, что этого будет достаточно для недопущения дефицита в системе общественных финансов.

На пути построения национальной системы госзакупок есть три основных барьера, которые напрямую связаны с решением задач по

[3] Здесь обратим внимание на чч. 33-34 ст. 65 № 94-ФЗ, позволяющие заказчику использовать запрос котировок независимо от начальной цены контракта. Эти нормы находят свое отражение и во вновь принятом законе № 44-ФЗ в чч. 14-15 ст. 112. Напомним, что, не считая прямой контрактации, запрос котировок на сегодняшний день является самой уязвимой закупочной процедурой с точки зрения коррупции.

[4] См.: Относительно планируемых расходов на момент подачи заявки в Международный олимпийский комитет в 2007 г. Россия выделилась. (http://www.vz.ru/economy/2013/2/1/618531.html).

[5] Строительство дороги-дублёра Адлер - Красная Поляна вышло в 3,5 раза дороже, чем американская программа по доставке на Марс и эксплуатации марсохода: примерно по 200 млн. долл. за километр (*Башкатова*).

повышению её эффективности:

1) некомпетентность участников контрактных отношений (проблема информационной неполноты и асимметрии);
2) технологические особенности бюджетной системы (проблема цейтнота при освоении средств у заказчика);
3) нарушение принципов деловой этики и договоренностей (проблема оппортунистического поведения[6] участников соглашений).

Перечисленные проблемы перекрестно связаны между собой и имеют множественные проявления в деловой практике.

Неполная осведомленность и ограниченная рациональность участников государственных, искусственно создаваемых рынков является обоюдной: как со стороны поставщиков, так и со стороны заказчиков. Проблема заказчика в том, что сотрудник, непосредственно занимающийся процедурными вопросами размещения заказов, помимо нагрузки по основному месту работы должен на сегодняшний день обладать следующими навыками:

1) юриста – при подготовке пакета документации для закупок и заключении контракта;
2) экономиста по планированию и ценообразованию – для корректного выполнения требований закона по обоснованию начальной (максимальной) цены контракта и формированию план-графиков;
3) товароведа, обладающего знаниями о потребительских свойствах по самой широкой номенклатуре продовольственных и промышленных товаров;
4) завхоза, ответственного за хозяйственное обслуживание объектов и снабжение сотрудников.

В связи с тем, что в штатном расписании дополнительная единица персонала не предусмотрена, а ответственность за невыполнение обязанностей по основному месту работы никто не снимал, можно предположить, насколько отдельно взятый госслужащий стремится к всесторонней осведомленности и оптимизации. Здесь же стоит обратить внимание на то, что не все сотрудники заказчика, выполняющие указанные функции, имеют для выполнения этой работы достаточное образование. В довершение образа представителя заказчика, вспомним об отсутствии в его деятельности положительных стимулов для повышения эффективности закупочной деятельности: как морально-этических, так и финансовых.

Проблема информационной асимметрии со стороны потенциальных поставщиков государства выглядит столь же очевидно.

Участники размещения заказов в подавляющим большинстве случаев не знают российского законодательства, на котором должны основываться действия представителей государственных структур при формировании перечня требований к поставщикам, а также при заключении контрактов.

Представители поставщиков зачастую не умеют отстаивать свои права и не знают технологий внесудебного обжалования действий другой стороны.

Наконец, им могут быть незнакомы виды закупок, используемые заказчиком, конкретные закупочные процедуры и принципы работы бюджетной системы РФ.

[6] Оппортунизм – преднамеренное использование возникающих благоприятных ситуаций для достижения личных интересов вопреки условиям договоренностей, в том числе в ущерб интересам контрагента.

Многие фирмы не торопятся входить на рынки госзаказа по причине недоверия к госструктурам, а потому крайне низок спрос частного сектора на специалистов по участию в торгах, которые в значительной мере помогли бы решить проблему неполноты и асимметрии информации для предприятий.

В дополнение, проблема несовершенного знания относится к получателям и конечным пользователям приобретаемой на торгах продукции. Иногда это непосредственно представители заказчика (например, при закупке небезопасных для здоровья инновационных «фильтров Петрика», приобретенных для доочистки воды в госучреждениях (*Петрова*)), а также другие ничего не подозревающие граждане (такие как пользователи автодороги, построенной к саммиту АТЭС от аэропорта Владивостока до острова Русский[7]).

Вторая проблема – технологического характера и связана с внутренней идеологией функционирования бюджетной системы РФ. Она определяет необходимость безусловного завершения всех закупок до конца года, иначе выделенные бюджетные средства окажутся для заказчика потерянными. Закупочные технологии также довольно сложны и продолжительны. В условиях отсутствия библиотек типовых контрактов, каталогов наименований продукции для государственных нужд, а соответственно и актуальных рыночных цен для аналогичных закупок заказчик вынужден проявлять изобретательность и работать в режиме постоянного отсутствия времени. В условиях, когда не потратить и потерять деньги хуже, чем приобрести ненужный продукт низкого качества по завышенной цене, об эффективности закупок думать некогда. Во всяком случае, эта задача отходит у заказчика на второй план.

Но наибольший потенциал роста трансакционных издержек и снижения эффективности несет в себе третья проблема – оппортунистическое поведение представителей государственных структур и участников размещения заказов в рамках процедур определения победителя, заключения и исполнения контрактов. Оппортунистическая модель межличностных взаимодействий неслучайна и не является реакцией на форс-мажорные обстоятельства. С одной стороны, основой такого поведения является ограниченная рациональность, с другой – исторически обусловленные и укоренившиеся в культуре и деловой практике механизмы извлечения экономической ренты из участия в соглашениях. Экономический оппортунизм создает проблему поведенческой неопределенности, неблагоприятного отбора участников торгов и рыночных стратегий, возникновения риска безответственного и недобросовестного исполнения соглашений и, в итоге, блокирует возможность эффективного расходования бюджетных средств.

2. Оппортунизм как альтернатива формальным правилам

По данным Национального антикоррупционного комитета РФ объем российского рынка коррупции составляет 300 млрд. долл. в год, из которых 90% приходится на сферы, связанные с госзакупками, государственным управлением и распределением бюджетных средств (*Милюкова*).

Разрушение СССР и последующая самоорганизация российского общества на основе неформальных норм внесли значительный вклад и в масштабы оппортунистического поведения населения и, как следствие, в

[7] См.: Во Владивостоке трассу к саммиту АТЭС за 29 млрд. руб. смыло дождем. (http://top.rbc.ru/society/14/06/2012/655053.shtml).

институционализацию коррупции на уровне должностных лиц. Вынужденный переход от системы Госплана к контрактации на искусственно созданном государственном рынке товаров и услуг с 1992 года изначально должен был предполагать рост трансакционных издержек оппортунистического поведения, связанных с заключением контрактов и контролем за их исполнением. Надежда на то, что они не станут столь велики, что приведут к устранению конкуренции, не оправдались. Если обратиться к официальной статистике торгов за последние 10 лет, то можно увидеть массу примеров вырождения рынков госзакупок и сведения ситуации к монопольной. По настоящий момент мы можем наблюдать попытки правительства РФ по введению все большего количества формальных правил, нацеленных на корректировку схемы взаимодействия между экономическими агентами для компенсации возникшей информационной асимметрии. На прозрачную конкуренцию при этом возлагается надежда как на основной механизм ограничения предконтрактного оппортунизма, а на санкции, прописанные в УК РФ, КОАП РФ и базовом законе о размещении заказов – постконтрактного[8]. В таблицах 1 и 2 приведены проявления проблемы оппортунизма у заказчика и у фирм-поставщиков. Для удобства примеры оппортунистического поведения дифференцируются также по их принадлежности к внутренней (эндогенный оппортунизм) или к внешней среде организации (экзогенный оппортунизм).

Таблица 1

Проблема оппортунизма и его проявления для заказчика

	Экзогенный (внешний по отношению к субъекту)	Эндогенный (сотрудников)
Предконтрактный (до заключения соглашения)	- подкуп сотрудников; - предоставление недостоверной информации в заявке об участнике; - предоставление недостоверной информации в заявке о поставляемой продукции; - искусственное занижение цены контракта во время аукциона, демпинг и пр.	- отсутствие фактического исследования рынка при обосновании потребностей и цены контракта; - недостаточный анализ качественных характеристик закупаемой продукции; - отсутствие внимания при подготовке контракта; - оказание технических услуг отдельным участникам; - помощь в целях победы определенной фирмы и пр.
Постконтрактный (в ходе исполнения контракта)	- подкуп сотрудников; - поставка продукции более низкого качества или несоответствующей контракту и пр.	- приемка некачественной продукции; - приемка продукции иной, чем по контракту и пр.

[8] Справедливости ради нужно отметить, что на практике кодексы по ряду закупочных процедур играют также важную роль для блокирования предконтрактного оппортунизма со стороны представителей госзаказчика. Случаи уголовной ответственности, в первую очередь для должностных лиц, можно найти в статьях УК РФ № 285, 285.1, 285.2, 286, 288-293 и др. Штрафы, установленные КОАП РФ для случаев несоблюдения законодательства о размещении заказов приведены в статьях 7.29, 7.30, 7.31, 7.32, 19.5, 19.7.2, 19.7.4 и др.

Таблица 2

Проблема оппортунизма и его проявления для поставщика

	Экзогенный (внешний по отношению к субъекту)	Эндогенный (сотрудников)
Предконтрактный (до заключения соглашения)	- коррупция и вымогательство со стороны представителей заказчика; - создание заказчиком преимущественных условий конкурентам; - невыполнение заказчиком обязательных процедур во время закупок; - подкуп сотрудников и их фиктивное участие в закупочных процедурах и пр.	- невнимательное прочтение условий документации по торгам; - невнимательное отношение к условиям контракта; - неготовность к своевременным финансовым перечислениям или предоставлению обеспечения; - отсутствие поиска более выгодных фирме эквивалентов для поставки и пр.
Постконтрактный (в ходе исполнения контракта)	- шантаж с целью вымогательства со стороны представителей заказчика; - предложения изменить существенные условия во время исполнения контракта; - несвоевременная оплата по контракту заказчиком - несвоевременная оплата по субподряду и пр.	- заключение и выполнение устных дополнительных соглашений с заказчиком (и генподрядчиком), в т.ч. без ведома руководителей и собственников предприятия; - саботирование «авральных» работ[9]; - отлынивание и невнимательное отношение к условиям контракта и пр.

Поверхностного ознакомления с приведенным перечнем становится достаточно, чтобы понять: степень влияния оппортунизма на эффективность государственных закупок весьма велика, а его проявление всесторонне. Даже в случае идеально проведенных закупочных процедур отсутствует гарантия того, что будет соблюден основной международный закупочный принцип: best value for money[10], а следовательно нет смысла ожидать соответствия закупаемой продукции экономическим, социальным или установленным политическим критериям. Например, компания, честно выигравшая конкурентную борьбу, может либо вовсе не намереваться следовать заключенному контракту, либо же, сначала рассчитывая честно выполнять взятые на себя обязательства, затем изменить свои намерения[11]. С другой стороны, одной из причин, по которой заказчик в нарушение

[9] Как мы уже отмечали, проблема цейтнота – крайней ограниченности во времени – зачастую весьма актуальна для заказчика и приводит к необходимости спешной работы со стороны представителей фирмы-победителя с использованием вечерних часов, выходных и праздничных дней.

[10] Лучшее качество по доступной цене.

[11] Для предотвращения подобной ситуации в законе № 44-ФЗ «О контрактной системе…» предусматривается обязательная экспертиза каждого этапа закупки, а для ликвидации отступлений от соглашений – применение предусмотренных при заключении контракта санкций.

действующего законодательства стремился заключать контракт с одной и той же фирмой является то основание, что завоеванная фирмой репутация служит определенной гарантией от постконтрактной недобросовестности.

3. Этические нормы и экономические перспективы

Организация не воспринимается российскими сотрудниками как нечто, обладающее ценностью само по себе[12]. С одной стороны, возникновение деструктивных стимулов в поведении - это результат массового оппортунизма руководителей, собственников и управляющих, относящихся к ним не как к коллегам, а как к «рабочей силе», которая нанимается для труда, но не для совместных свершений. Здесь проблема состоит в прививаемых в обществе этических нормах[13]. С другой стороны, отрицательные стимулы к исполнению соглашений являются следствием неоднозначности результатов «эффективного» размещения заказа для самих представителей государства. Каковы плюсы для заказчика, страны, региона, наконец, самого сотрудника в том, что, благодаря его старанию, ответственной и кропотливой работе расходы бюджетной системы уменьшатся? Сотрудник видит в итоге недостаточно качественный продукт, который, возможно, не хотел приобретать изначально. Этот продукт произведен преимущественно в странах с дешевой рабочей силой, в то время, как администрация в том же бюджете изыскивает средства для спасения местного предприятия, которое в ближайшее время может произвести на свет новых безработных. Где взаимосвязь «эффективности» с ростом собираемых налогов, созданием новых рабочих мест, повышением объемов производства конкурентоспособной продукции, улучшением качества предоставляемых общественных услуг, наконец, есть ли возможность увидеть свой индивидуальный вклад в общественное развитие?

У каждой группы участников контрактных отношений своё представление об эффективности трансакций и свой набор стимулов. Несоответствие стимулов поставщика целям госзаказчика приводит к возникновению проблемы морального риска (риска безответственности), который при прочих равных условиях выражается в сокращении индивидуальных (трудо)затрат до допустимо возможных. Для сотрудника фирмы-поставщика договориться с конкурентами и опоздать на аукцион, сославшись на технические проблемы, не подать вовремя заявку или испортить её таким образом, чтобы она была отклонена по техническим причинам – всё это становится санкционированным личностью способом заработка или снижения индивидуальных трансакционных издержек исполнения трудового контракта. Что уж тут говорить о стимулах и мотивации работника фирмы, когда речь идет о взаимодействии с государством! Здесь можно «сэкономить» на материалах при строительстве, постараться реализовать просроченные товары, не обеспечить

[12] Благополучие организации слабо ассоциируется с индивидуальным. Контракт с работодателем расценивается наемным работником как кратковременный и ненадежный. Ведь его увольнение для фирмы не критично. Ему уже объяснили, что из таких как он, на рынке труда «целая очередь». Аналогично представители заказчика не стремятся к подавлению оппортунистического поведения, поскольку дополнительные трансакционные издержки ложатся не на конкретных исполнителей, а на все общество, благосостояние которого не воспринимается во взаимосвязи с благосостоянием конкретного сотрудника.

[13] Не стоит забывать, что работники и работодатели – представители единой культуры, сидели за одной партой и имеют один набор социальных «генов».

своевременную поставку продукции и т.п.

Здесь мы видим смешение двух типов проблем: экономических, связанных с технологическими особенностями функционирования системы, и этических, оказывающих влияние на стандарты поведения и институционализацию неформальных правил. Оппортунизм – проблема господствующей общественной идеологии и культуры, без развития которых ожидания повышения эффективности системы государственных закупок, а равно как и системы государственного управления могут оказаться напрасными. Деструктивные неформальные нормы поведения, информационная асимметрия и неполнота контрактов приводят к значительному росту трансакционных издержек и ухудшению результатов закупочной деятельности.

Добросовестность взаимодействия заказчика и поставщика при этом может обеспечиваться неотвратимостью наказания[14], ростом уровня доверия в обществе, снижением популярности оппортунистического поведения, ростом продолжительности отношений по контракту, а также наличием положительных стимулов к выполнению соглашений. В частности, интересы противоположных групп агентов позволяют сближать финансовые меры стимулирующего характера. Для заказчика речь может идти о премиях за достигнутую экономию, равно как для представителей участвующих фирм за полученный выигрыш относительно средних рыночных цен или цен аналогичных контрактов.

Ряд шагов по предотвращению и снижению последствий оппортунизма предпринят в законе № 44-ФЗ. Набор дополнительных мер включает формализацию этапов планирования закупочной деятельности, исполнения контракта, приемки продукции по результатам исполнения контракта и экспертизы. Однако закон о контрактной системе по-прежнему переоценивает роль отрицательных стимулов при фактическом отсутствии положительных.

***

В конце концов, мы все заинтересованы в успехе работы пусть и несовершенных квази-рыночных механизмов государственных закупок. Ведь современные предприниматели и заказчики обеспечивают выполнение важнейшей неявной социальной функции государственной контрактной системы – адаптацию российского государства к роли равноправного партнера частного сектора. Для того чтобы государственный чиновник начал относиться к общественным потребностям с интересом и пониманием, он должен увидеть себя стороной соглашения, а не покровителем. Пока такая возможность у нас есть.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Башкатова А. Подготовка к самой дорогой Олимпиаде идет полным ходом. (http://www.ng.ru/economics/2013-05-31/1_olimpiada.html).

Вольчик В. В. (2011). Эволюция институциональной структуры размещения государственного заказа в России // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 2, № 2, с. 56-67.

[14] Штраф на сумму 50 000 руб., выписанный представителями контролирующих органов бухгалтеру детского сада, едва ли будет являться прецедентом для заказчика, проводящего торги на 100 млн. руб. Ведь уследить за всеми закупками в стране с 220 000 заказчиков (данные ФАС РФ. – *В.М.*) – утопическая идея.

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (№ 195-ФЗ от 30.12.2001 в ред. № 249-ФЗ от 23.07.2013) // *Собрание законодательства Российской Федерации*, 2002, № 1. Ст. 1.

Малкина М. Ю. (2010). Институциональный анализ системы госзаказа в современной России // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 8, № 1, с. 51-58.

Милюкова Я. Кто формирует рынок взяток объемом $300 млрд. (http://www.bfm.ru/news/213152).

О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон № 44-ФЗ от 5.04.2013 г. // *Собрание законодательства Российской Федерации*. 2013. № 14. Ст. 1652.

О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: федеральный закон № 94-ФЗ от 21.07.2005 г. // *Собрание законодательства Российской Федерации*. 2005. № 30. Ст. 3105.

Петрова М. Судебная экспертиза подтвердила опасность фильтров Петрика. (http://ria.ru/danger/20120813/722699542.html).

Письменная Е. (2010). Украсть триллион // *Ведомости*, № 206.

Уголовный Кодекс Российской Федерации (№ 63-ФЗ от 13.06.1996 в ред. № 185-ФЗ от 02.07.2013) // *Собрание законодательства Российской Федерации*. 1996. № 25. Ст. 2954.

Федотова Н. Олимпиада в Сочи: более 1,5 трлн. рублей, включая коррупционную составляющую. (http://www.km.ru/economics/2013/05/27/vladimir-putin/711686-olimpiada-v-sochi-bolee-15-trln-rublei-vklyuchaya-korrupt).

Шмаков А. В. (2010). Стремление к справедливому сотрудничеству как мотив экономического поведения // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 8, № 4, с. 57-61.

REFERENCES

Bashkatova A. Preparation for the most expensive Olympics is in full swing. (http://www.ng.ru/economics/2013-05-31/1_olimpiada.html). (in Russian).

Volchik V. V. (2011). The institutional structure evolution of public procurement in Russia. *Journal of Economic Regulation*, vol. 2, no. 2, pp. 56-67. (in Russian).

The Code of the Russian Federation on Administrative Offenses (№ 195-FZ of 30.12.2001 as amended № 249-FZ of 23.07.2013). *Collected Legislation of the Russian Federation*, 2002, no. 1, art. 1. (in Russian).

Malkina M. Yu. (2010). Russia's current procurement system institutional analysis. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 8, no. 1, pp. 51-58. (in Russian).

Milyukova Ya. Who do create a bribes market worth $300 billion? (http://www.bfm.ru/news/213152). (in Russian).

On the contract system in the procurement sphere of goods, works, services for state and municipal needs: Federal law № 44-FZ of 5.04.2013. *Collected Legislation of the Russian Federation,* 2013, no. 14, art. 1652. (in Russian).

On the procurement for deliveries of the goods, performance of works, rendering of services for state and municipal needs: Federal law № 94-FZ of 21.07.2005. *Collected Legislation of the Russian Federation,* 2005, no. 30, art.

3105. (in Russian).

Petrova M. Forensic examination confirmed the danger of Petrik's filters. (http://ria.ru/danger/20120813/722699542 .html). (in Russian).

Pismennaya E. (2010). Steal trillion. *Vedomosti*, no. 206. (in Russian).

Criminal Code of the Russian Federation (№ 63-FZ of 13.06.1996 as amended № 185-FZ of 02.07.2013). *Collected Legislation of the Russian Federation,* 1996, no. 25, art. 2954. (in Russian).

Fedotova N. The Sochi Olympics: more than 1.5 trillion rubles, including corruption. (http://www.km.ru/economics/2013/05/27/vladimir-putin/711686-olimpiada-v-sochi-bolee-15-trln-rublei-vklyuchaya-korrupt). (in Russian).

Shmakov A. V. (2010). Urge towards just co-operation as the motive of economic behavior. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 8, no. 4, pp. 57-61. (in Russian).

БИФУРКАЦИОННЫЕ СИТУАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ ДОПЕТРОВСКОЙ РОССИИ (ИСТОРИЯ НЕСОСТОЯВШЕЙСЯ ЕВРОПЕИЗАЦИИ)[1]

ЛАТОВ ЮРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

доктор социологических наук, кандидат экономических наук,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
e-mail: latov@mail.ru

Российская цивилизация в XV-XVII вв. испытывала существенное влияние со стороны как восточных, так и западных стран. Хотя радикальная «вестернизация» России началась с эпохи Петра I, в истории допетровской России можно выделить ряд бифуркационных моментов, в каждом из которых могло произойти ослабление институтов власти-собственности и усиление частной собственности. В статье рассматриваются причины постепенного усиления влияния западных социально-экономических институтов и некоторые ситуации внутреннего развития Московского княжества/царства, в которых могло произойти усиление влияния институтов Западной Европы.
Ключевые слова: *институциональная экономическая история; российская цивилизация; власть-собственность; институциональная конкуренция; догоняющее развитие; точки бифуркации.*

BIFURCATION SITUATIONS OF SOCIAL-ECONOMIC HISTORY OF THE PRE-PETRINE RUSSIA (HISTORY OF FAILED EUROPEANIZATION)

LATOV YURI, V.,

Doctor of social sciences, candidate of economic sciences (PhD),
Plekhanov Russian University of Economics,
e-mail: latov@mail.ru

Russian civilization in the XV-XVII centuries experienced a significant influence by both Eastern and Western countries. Although radical "Westernization" of Russia began with the era of Peter I, but in the history of pre-Petrine Russia we can identify a number of bifurcation points, in each of which the weakening of power-property institutions and strengthening of private property could occur. The gradual strengthening influence reasons of Western social-economic institutions and some of the internal situation of the Moscow principality/kingdom, in which increasing influence of institutions of Western Europe could occur, are considered in the paper.
Keywords: *institutional economic history; the Russian civilization; power-property; institutional competition; overtaking development; bifurcation point.*

JEL: *B52, N13, N23.*

[1] Данная статья развивает некоторые идеи, первоначально изложенные в статье (*Нуреев* и *Латов, 2011*).

© Ю. В. Латов, 2013

Хотя особенности производственной среды изначально обрекали российскую цивилизацию на сильные отличия от западной, степень этих отличий могла сильно варьироваться в зависимости от исторических обстоятельств.

Россия – периферия не только Запада, но и Востока. Здесь нет ирригационного земледелия, нет необходимости организовывать крупномасштабные общественные работы производственного назначения, как в странах «нормального» азиатского способа производства (Египет, Ближний Восток, Китай, империя инков). Производственная среда российской цивилизации создает предпосылки для «азиатского деспотизма», однако его развитие в России обусловлено не столь жестко и необходимо, как в странах «настоящего» Востока.

Для понимания особенностей развития социально-экономического строя средневековой России надо помнить, что она стояла «на семи ветрах», подвергаясь влиянию как восточных, так и западных институтов. «Ветер» Востока одолевал в средние века «ветер» Запада хотя бы потому, что сильные восточные страны были ближайшими соседями, а высокоразвитые страны западной цивилизации заметно отдалены. И все же влияние Запада на Россию тоже было – особенно, на западнорусские (современные Украина и Беларусь) и северорусские (Великий Новгород, Псков) земли.

В текущем 2013 г. можно отметить несколько юбилеев событий, сыгравших существенную роль в конкуренции различных направлений институционального развития российской цивилизации. Главный юбилей – это, безусловно, 400-летие избрания на царский престол Романовых, которое стало переломным событием Смуты 1604-1618 гг. Есть и еще две годовщины, связанные с менее заметными событиями, – это 560-летие завершения «феодальной войны» 1425-1453 гг. и 510-летие дискуссии иосифлян и нестяжателей на Соборе 1503 г. – первой в истории нашей страны публичной дискуссии по социально-экономической проблематике. В связи с этими годовщинами есть смысл изложить некоторые аналитические соображения об европеизации («вестернизации») в России допетровских эпох.

1. Импорт в Россию институтов западноевропейского феодализма

«Ветер с Востока» стал ослабевать в XVII в., когда в мировой истории обозначилось первенство западного пути развития над восточным.

Переход от импорта восточных к импорту западных институтов

Смена в Московском государстве династии Рюриковичей династией Романовых совпала и с переменой направления поиска образцов для подражания.

Выбор образцов для институционального подражания в доиндустриальных обществах определяется в первую очередь военной силой: лучшим считается общественной строй той страны, чья армия регулярно всех побеждает. Те страны, которые потерпели поражение, принимают «правила игры» победителя под давлением силы оружия (русские княжества под властью Золотой Орды). Те страны, которые сохраняют независимость, по собственной инициативе копируют «правила игры» сильного соседа, чтобы сравняться с ним (Московское государство XV-XVI вв.).

В XVI-XVII вв. в мировой (в масштабах Старого Света) конкуренции восточного и западного типов цивилизации происходит решительный перелом. Ранее, западноевропейская цивилизация отступала: к концу XIII в.

полностью потеряны завоевания крестовых походов на Ближнем Востоке, не удалось дать отпор ни монголо-татарам в 1240-1241 гг., ни туркам, покорившим в XV в. Балканы и приступившим в начале XVI в. к завоеванию Центральной Европы. Единственным выигрышем Европы в этот период стала завершившаяся в 1491 г. успешная Реконкиста на Иберийском полуострове. На протяжении XVI в. наблюдалось неустойчивое равновесие сил: поражения турок при осаде Вены (1529 г.) и Мальты (1565 г.), а также в морском сражении при Лепанто (1571 г.) казались временными неудачами. Точкой перелома стал разгром турецкой армии во время второй осады Вены (1683 г.), после чего европейские армии стали регулярно (хотя и не всегда) побеждать турецкие и любые восточные армии.

После перелома в борьбе с Турцией последовал перелом в колониальной экспансии стран Западной Европы в Азии. До XVII в. включительно европейцы на Востоке действовали не столько как завоеватели, сколько как просители, выпрашивающие торговые привилегии[2]. Наличие у европейцев огнестрельного оружия отнюдь не играло решающей роли, поскольку на Востоке оно тоже было хорошо известно[3]. Конфликты европейцев с восточными правителями могли завершаться как победами, так и поражениями (поражения португальцев в Бирме в 1610-е и в Анголе в 1640-е гг., изгнание голландцев из Тайваня в 1660-е гг., изгнание всех европейцев из Эфиопии в 1630-е и из Сиама в 1680-е гг.). Точкой перелома в колониальной экспансии стала битва при Плесси (1757 г.) в Индии, после которой экспансия Западной Европы в страны Азии и Африки приобрела неудержимый характер.

Перелом XVI-XVIII вв. в конкуренции западных и восточных цивилизаций не случайно совпадает с эпохой генезиса капитализма. Как в экономике происходил переход от мелкого самостоятельного производства к наемному труду под единым управлением, так и в военном деле иррегулярные рыцарские армии сменялись централизованно управляемыми регулярными наемными армиями. «Военная революция» XVI-XVII вв. привела к массированному использованию артиллерии, а также к переходу от преимущественно конной к преимущественно пешей армии (см. (*Пенской, 2010*)). Новые «правила игры» в военном деле (а отнюдь не лучшее вооружение само по себе) привели к тому, что европейские войска научились регулярно побеждать восточные армии, имея гораздо (часто на порядок) меньшую численность. Изменения в военной организации были органически связаны с изменениями в экономике: для содержания регулярной армии необходимы полноценные наличные деньги и общая монетизация хозяйства, для этого необходимо стимулировать экспортную торговлю с активным платежным балансом, создавать регулярное налогообложение и т.д.

[2] Яркий пример слабости европейцев в отношениях с централизованными восточными монархиями – согласие голландцев с 1630-х гг. торговать с Японией исключительно через порт Нагасаки под строжайшим контролем государственных чиновников. Эту привилегию голландцы получили за то, что в 1637 г. помогали правительству Японии подавить восстание японских христиан. Все прочие европейцы (испанцы и португальцы) были из Японии изгнаны под страхом смертной казни.

[3] Победы Бабура (основателя династии Великих Моголов) в начале XVI в. и Иясу Токугавы (основателя династии Токугава) в начале XVII в. связывают именно с массированным применением огнестрельного оружия, причем не привезенного из Европы, а в основном собственного производства.

Средневековая Россия смогла понять последствия западноевропейской «военной революции» очень быстро, поскольку армия московитов регулярно воевала с Речью Посполитой и Швецией. Уже во время Ливонской войны обнаружилась слабость поместной военной системы, дополненной немногочисленным (из-за малочисленности городского населения) стрелецким войском. Во время Смуты неэффективность традиционной военной организации выявилась еще ярче – правительству царя Василия Шуйского пришлось даже нанимать в 1609-1610 гг. отряд шведских солдат под руководством Якоба Делегарди.

Реформы по созданию регулярной армии и стимулированию экспортной торговли начались в Московии сразу после завершения Смутного времени, уже в 1630-е гг., и производились с ориентацией на опыт не Турции, а Голландии и Швеции (см. (*Нефедов, 2004; 2011*)). С этого времени русские реформаторы стали сознательно стремиться подражать именно Западу, а не Востоку.

Конечно, на первых порах это подражание касалось в основном наиболее поверхностных институтов (армия, производство военной техники), глубинные «правила игры» власть изменять упорно не желала. Поэтому на протяжении XVII в. одновременно происходило усиление как некоторых про-западных, так и некоторых про-восточных институтов: например, завершение институционализации крепостного права в Уложении 1649 г., чтобы крестьяне не могли уйти от своего помещика/вотчинника, – и начало создания в 1650-е гг. регулярной профессиональной армии (полков нового строя), для которой уже не нужны военно-служебные пожалования. Поражения традиционной поместной конницы (например, в сражениях против татар и казаков под Конотопом в 1659 г., против поляков под Чудново в 1660 г.) и успехи реорганизованной пехоты (в частности, бои с турками под Чигирином в войне 1672-1681 гг.) повышали заинтересованность царского правительства в про-западной модернизации. Каждый новый царь династии Романовых оказывался «вестернизирован» сильнее предыдущего. В то же время конфессиональный барьер, обострившийся после Смуты, оставался сильным тормозом для сознательного импорта политической элитой «еретических» институтов. Преодолеть его отчасти удалось лишь Петру I, который демонстративно отвергал многие российские традиции и проявлял открытую приверженность западным «правилам игры».

Средневековая западноевропейская цивилизация как экспортер институтов

Западноевропейская цивилизация выступала по отношению к России не только объективным примером для подражания, но и сознательным транслятором новых «правил игры». Однако между российским спросом на институты и западноевропейским предложением институтов существовал острый диссонанс. Московия желала перенимать в первую очередь военные технологии; Запад не желал военного усиления Московии (не без оснований опасаясь ее агрессии), зато активно стремился навязать ей свои конфессиональные институты. Ситуация усугублялась тем, что транзит западных институтов шел в русские земли в основном через Польшу (Речь Посполитую) и отчасти Швецию – далеко не самые передовые страны европейской цивилизации. Что же касается протобуржуазной Ганзы (объединения германских и шведских торговых городов), то она после

присоединения Великого Новгорода к Московскому княжеству практически прекратила оказывать влияние на восточнорусские земли.

Попытки подчинить российскую церковь Риму, а не Константинополю, велись едва ли не с момента принятия Киевской Русью христианства. Давление католицизма на православие стало главной формой сознательного импорта западноевропейских институтов. Оно дало определенный эффект на рубеже XVI-XVII вв., когда начало проявляться существенное военное и культурное первенство Запада. Поражение Московии в Ливонской войне и трагедия Смутного времени существенно снизили авторитет «Третьего Рима» среди русского (украинского и белорусского) населения Речи Посполитой. В это же время сформировалось и противопоставление «образованной» Западной Европы «неграмотной» Московии. Ведь Московия только к концу XVI в. (с более чем столетним опозданием) освоила книгопечатание, только к концу XVII в. в Московском государстве стали появляться университетские институты (открытая в 1687 г. в Москве Славяно-греко-латинская академия). Католическая Речь Посполитая стала главным транслятором институтов западного христианства на русские земли – это проявлялось и в давлении на православных подданных самой Речи Посполитой, и в попытках завоевания Московского государства[4].

Под влиянием этой демонстрации военного и культурного превосходства Запада в восточных районах Речи Посполитой православная идентичность с конца XVI в. активно размывалась. Православные дворяне (шляхтичи) добровольно и массово переходили в католицизм, простонародье – гораздо менее массово и под принуждением – в униатство (согласно Брестской унии 1596 г., униаты сохраняли в основном православную обрядность, но подчинялись римскому папе). Когда в 1605 г. русским царем стал польский ставленник Лжедмитрий I, а вскоре после его убийства московские бояре избрали царем (при обязательном условии принятия православия) Владислава, сына короля Речи Посполитой Сигизмунда III, то казалось, что это даст сильный импульс сближению западного и восточного христианства (и других институтов). Однако это «окно возможностей» просуществовало очень недолго, исчезнув в 1612 г.

В целом экспорт западного христианства в Россию оказался малоэффективным. Даже в русских землях Речи Посполитой сохранилось доминирование православия. В Московском же государстве насильственное распространение униатства среди русских подданных Речи Посполитой воспринималось резко враждебно, усиливая стремление «освободить» их. Защита православия стала одним из лозунгов многочисленных казацких мятежей, закончившихся победоносным восстанием под руководством Богдана Хмельницкого и отделением от Речи Посполитой значительной части русских земель.

Самое главное, укрепление католицизма и униатства в Западной России дало сильный импульс развитию русского образования, но не привело к формированию новых культурно-хозяйственных норм. Это связано с тем, что после Контрреформации второй половины XVI в. усилился антиэкономизм католицизма – проповедовалась идеологема, что защита истинной (католической) веры и спасение души являются высшей целью,

[4] О противостоянии/взаимодействии государств Восточной Европы см., например (*Денисов, 2011*).

которую нельзя разменивать на сиюминутные материальные выгоды. Что касается «протестантской этики», то она по существу вообще не смогла проникнуть в русские земли. Католические правители Речи Посполитой целенаправленно не допускали распространения протестантизма, считая своим долгом фанатично бороться против всех форм иноверия – как православного, так и протестантского. Если посмотреть на последующую историю Белоруссии, которая в наибольшей степени подверглась «конфессиональной вестернизации», то невозможно обнаружить какие-либо признаки более высокого (в сравнении с другими русскими регионами) развития предпринимательства и вообще экономической активности.

Можно сказать, что попытки Запада вестернизировать Россию дали в эпоху раннего нового времени в общем-то обратный результат: отчуждение России от Западной Европы не уменьшилось, а увеличилось. Проникновение в русские земли про-западных институтов происходило не столько *благодаря* политике стран Запада, сколько *вопреки* ей.

Гетерогенность российской средневековой цивилизации

«Пограничный» характер российской цивилизации – «буфера» между цивилизациями Запада и Востока – привел к тому, что побеждающая *московская модель* отношений власти-собственности все же наталкивалась на противодействие иных моделей социально-экономического развития русской цивилизации.

На протяжении XIV-XVII вв. в рамках относительно единой русской цивилизации, объединенной русским языком и православной верой, сосуществовало четыре разные институциональные модели (см. рис. 1):

- московская (на протяжении всего периода);
- новгородская (до конца XV в.);
- литовская (до конца XVII в.);
- казацкая (XVI-XVII вв.).

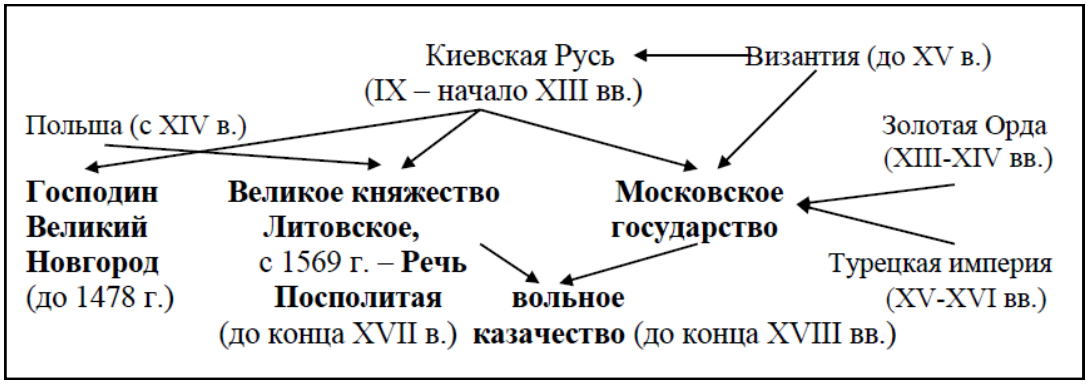

Рис. 1. *Альтернативные институциональные модели и импорт институтов в средневековой России*

Новгородская модель отражала сохранившуюся со времен Киевской Руси самобытную традицию частнособственнических отношений, *литовская модель* – традицию западного пути развития, а *казацкая модель* – разновидность отношений власти-собственности, причем более примитивных, чем доминировавшие в Московском государстве.

Таким образом, одним из главных сюжетов институциональной истории средневековой России является постоянное противоборство двух

институциональных систем, двух наборов формальных правил и неформальных ограничений – основанной на восточной власти-собственности и на западных принципах уважения прав частной собственности (см. табл. 1).

Все три альтернативных варианта развития российской цивилизации потерпели поражение в конкуренции с московским «вотчинным государством». Анализ этого противоборства позволяет лучше понять механизмы институциональной конкуренции и увидеть те точки бифуркации, когда развитие российской цивилизации могло бы пойти иным путем.

В формировании единого российского «вотчинного государства» можно выделить *две основные точки бифуркации*:

- первая связана с победой Москвы в конце XV в. над новгородской моделью, предполагающей более широкое развитие институтов частной собственности;

- вторая – с победой Москвы в начале XVII в. над про-западной литовской моделью и одновременно над казацкой моделью, более архаичной версией власти-собственности.

Таблица 1

Сравнение институциональных характеристик альтернативных моделей развития русской цивилизации XIII – XVII вв.

Институциональные характеристики	**Модели, основанные на власти-собственности**		**Модели, основанные на частной собственности**	
	Московская модель	**Казацкая модель**	**Новгородская модель**	**Литовская модель**
Формы земельной собственности	Поместья и вотчины как индивидуальные служебные владения	Приставства как коллективные служебные владения	Вотчинная неслужебная собственность	
Управление	Самодержавное	Военная демократия	Боярская олигархия с элементами гражданской демократии	Дворянская демократия
Военная организация	Поместная система	Поголовное вооружение	Дружина приглашенного князя, городское ополчение	Дворянская и наемная армии
Причины поражения в конкуренции с Москвой		Разрозненность вооруженных сил, непривлекательность для крестьян	Слабость военной организации	Неудачный конфессиональный выбор династии Ягеллонов

Конкуренцию различных моделей российской цивилизации принято трактовать либо как борьбу за объединение России, либо как противоборство между реакционным самодержавием и прогрессивными защитниками

свободы. Реальная историческая действительность несводима к этим трактовкам. Объединение культурно единого народа в рамках единого государства не является неизбежным и обязательно исторически прогрессивным. Например, история германского народа, который в настоящее время проживает в четырех странах (Германия, Австрия, Швейцария, Люксембург) и практически никогда не был политически объединен, убедительно доказывает необязательность объединения «любой ценой», «железом и кровью». Противников московского самодержавия тоже не всегда можно считать защитниками свободы – например, во время Смуты «свободолюбивые» казаки яростно боролись за свободу для себя, но ценой их свободы должно было стать усиление угнетения всех остальных, кого казаки откровенно грабили. Понимание истории XIV-XVII вв. как столкновения разных моделей развития российской цивилизации осложняется тем, что современная ситуация – политическая самостоятельность Украины и Белоруссии – проецируется в прошлое, из-за чего истории разных русских государств (с примерно одинаковыми языком и религией) нередко трактуются как истории разных народов.

Острые политические конфликты между разными русскими государствами в XIV-XVII вв. целесообразно трактовать именно как конкуренцию – как поиск такой институциональной системы, которая была бы наиболее эффективной в конкретных условиях места и времени. Эта институциональная конкуренция хорошо показывает эффект зависимости от предшествующего развития, когда «браковались» такие институциональные системы, которые были неэффективны «здесь и сейчас», хотя и содержали перспективные элементы, которые могли бы сыграть свою прогрессивную роль в дальнейшей истории.

2. Внутренние альтернативы развития Московского княжества/царства

Институциональная конкуренция проявлялась не только в противоборстве московской модели с альтернативными моделями институционального развития, но и в столкновении разных векторов институционального развития внутри самого Московского княжества/царства. На протяжении XV-XVII вв. в Московии несколько раз возникали кризисные ситуации, *«окна возможностей»*, когда дальнейшее развитие страны могло пойти по пути не усиления, а ослабления институтов власти-собственности. Одни из этих социально-политических кризисов связаны с борьбой за престолонаследие, другие – с борьбой за реформирование православной церкви.

Династические кризисы как «окна» институциональных возможностей

История Московского государства XIV-XVII вв. пестрит династическими кризисами. Поскольку не существовало твердо установленного порядка наследования власти (передача престола от отца к сыну было скорее традицией, чем законом), после смерти очередного правителя очень часто начиналось ожесточенное противоборство между разными группировками (особенно, если наследник был малолетним). Но эта политическая борьба почти никогда не связывалась с существенными изменениями социально-экономических отношений. Можно отметить лишь две важные точки бифуркации, когда победа иного, чем в реальной истории, претендента на престол могла вызвать существенные институциональные

изменения, – это события так называемой «феодальной войны» 1425-1453 гг. и Смутного времени 1604-1618 гг.

«Феодальная война» 1425-1453 гг. началась между внуком Дмитрия Донского Василием II и его дядей Юрием Дмитриевичем Звенигородским, младшим сыном Дмитрия Донского[5]. Конфликт начался из-за столкновения двух типов наследования престола – от отца к старшему сыну (как требовал Василий II) или по старшинству в роде (чего добивался Юрий Звенигородский). После неожиданной смерти Юрия Звенигородского в 1434 г. против Василия II выступили дети Юрия, Василий Косой и Дмитрий Шемяка. Борьба велась жестоко с обеих сторон, каждый из противников не раз был «на коне» и «под конем». Противоборство закончилось полным поражением сыновей Юрия Звенигородского. Не вызывает сомнений, что эта длительная междоусобица сильно замедлила объединение русских земель и их освобождение от татар.

Историки подчеркивают, что разные ветви внуков Дмитрия Донского опирались на существенно разные социальные силы. Опорой Василия II было московское боярство и дворянство, привыкшие к военно-поместной системе; кроме того, князь не считал зазорным натравливать на противников войска татар, чьими данниками оставались восточнорусские земли. Юрий Звенигородский и его дети контролировали северо-восточные земли (Галич, Вятка, Устюг), где сохранялось черносошное крестьянство, где активно развивались торгово-ремесленные города, солевые промыслы и иные виды протопредпринимательской деятельности. В северо-восточных землях социально-экономические институты сближались с новгородскими, в Вятке даже действовала система вечевого самоуправления (Вятская вечевая республика).

В связи с этим некоторые историки[6] интерпретируют «феодальную войну» как проявление противоборства двух качественно различных тенденций развития Московского княжества: за группировкой Юрия Звенигородского стояла протобуржуазная тенденция, которая развивалась на Северо-Востоке, за группировкой Василия II – протокрепостническая в Центре. «Крепостнической, крестьянской и монашествующей Москве противостояла северная вольница промысловых людей (солеваров, охотников, рыболовов) и свободных крестьян. Гибель свободы Галича повлекла за собой падение Твери и [Великого] Новгорода, а затем и кровавое зарево опричнины» (*Зимин, 1991. С. 99*). В результате победы Центра над Северо-Востоком в Московском княжестве «градус несвободы повысился» (*Зимин, 1991. С. 100*). В таком случае вполне возможная победа группировки Юрия Звенигородского привела бы, напротив, к консервации или даже снижению «градуса несвободы», хотя трудно судить, насколько вероятной и, главное, стабильной была бы в XV в. эта тенденция.

Второй – более кратковременный, но и более тяжелый – династический кризис, создавший «окно» институциональных возможностей, возник во время Смуты 1604-1618 гг., когда на гражданскую войну наложилась внешняя агрессия со стороны одновременно Речи Посполитой и

[5] Название «феодальная война» используется для обозначения этих событий в высшей степени условно, поскольку феодальная формационная принадлежность русского средневековья остается предметом дискуссий.

[6] Речь идет, прежде всего, о советском историке А. А. Зимине (*Зимин, 1991*). См. также (*Ковалев-Случевский, 2008*).

Швеции.

В начале XVII в. политический кризис в Московском царстве создал ситуацию, крайне неблагоприятную для современников, но создающую интересные возможности для про-западной модернизации Восточной России. После смерти в 1598 г. царя Федора Иоанновича династия Рюриковичей прервалась. Отсутствие законных претендентов на престол привело к резкому повышению значения обратной связи между правителем и подданным. В последующие 15 лет престол занимало пять царей, четверо из которых приходили к власти «демократическим» путем. Борис Годунов и Михаил Романов выбраны на Земских соборах; Василий Шуйский при коронации дал крестоцеловальную запись, ограничивающую самодержавные права царя. Дмитрий Самозванец захватил власть благодаря активной поддержке («голосования оружием») со стороны простонародья. Лишь сын Бориса Годунова получил престол по наследству, но без поддержки «снизу» не процарствовал и двух месяцев. В результате возникали прецеденты, сближающие московское самодержавие с выборной королевской властью в Речи Посполитой.

На пике Смуты, в 1610-1613 гг. возникала высокая вероятность избрания на московский престол представителя польской или шведской ветвей династии Ваза. Если бы это произошло, то смена династии и неизбежное обновление высшей политической элиты с высокой вероятностью привели бы к существенному усилению импорта институтов с Запада. Высокая вероятность институциональной «вестернизации» Московского царства при смене династии доказывается мероприятиями Лжедмитрия I, которые тот успел осуществить за неполный год своего правления.

Человек, называвший себя сыном Ивана Грозного, остался загадкой для современников и для потомков (см., например (*Козляков, 2009*)). Официальная версия о тождестве Лжедмитрия с беглым монахом Григорием (Юрием) Отрепьевым вызывает сомнения, поскольку бытовое поведение Лжедмитрия (европейская образованность, хорошее владение конем и саблей, несоблюдение постов) было совершенно нетипичным для православного монаха-московита. Кем бы ни был талантливый самозванец – московитом, «прельщенным» культурой Западной России, или авантюристом из западнорусских земель – его действия показывают стремление сблизить Московское государство с Западом (но при сохранении православия). Денежные и земельные раздачи новый царь проводил за счет конфискаций у монастырей, в чем можно увидеть знакомство Лжедмитрия с опытом европейской Реформации. Сбор податей и их пересылку в столицу он возложил на местное самоуправление, чтобы уменьшить злоупотребления воевод. Закрепощение крестьян при Лжедмитрии затормозилось – он разрешил крестьянам уходить от нерадивых помещиков, которые не помогали им во время «годуновского голода». Дворяне получили избавление от телесных наказаний, началась подготовка Сводного судебника.

Невозможно утверждать, планировал ли Лжедмитрий сознательно «вестернизировать» Московию, или же его решения были спонтанны. Но вряд ли можно сомневаться, что если бы Лжедмитрий основал новую династию, то усилилось институциональное сближение Восточной России с Западной Россией.

Когда в 1606 г. Лжедмитрий I был убит, царем Московии бояре провозгласили Василия Шуйского. Новый царь был мало популярен,

правительство контролировало лишь отдельные города страны, страну грабили отряды казаков и поляков[7]. Поскольку власть уходила из рук, Василий Шуйский обратился за помощью к шведскому королю Карлу IX. Шведы послали Шуйскому «ограниченный воинский контингент» во главе с генералом Якобом Делагарди. В Великом Новгороде к шведским наёмникам добавился отряд новгородского воеводы Скопина-Шуйского – дальнего родственника царя и отличного полководца (именно он впервые в России попытался создать регулярные полки нового строя по зарубежным образцам). Узнав, что русский царь стал союзником шведов, король Речи Посполитой Сигизмунд III объявил войну Шуйскому и пошёл в поход на Московское государство, осадив Смоленск. Поскольку пограничный город стойко оборонялся, его осада затянулась до 1611 г.

Тем временем войско двух молодых полководцев, Делагарди и Скопина-Шуйского, успешно очищало страну от поляков и мятежников. Когда 12 марта 1610 г. под звон колоколов оно вступило в Москву, то Скопин-Шуйский приобрёл настолько большую популярность, что его стали прочить новым царём. Это напугало окружение Василия Шуйского, Скопина-Шуйского вскоре отравили на торжественном пиру[8]. Последствия не заставили себя долго ждать: объединённые шведско-русские войска потерпели при Клушине в 1610 г. унизительное поражение от гораздо более малочисленных поляков.

После этого московский бояре свергли Шуйского с престола, выдали его Сигизмунду и пригласили на вакантный трон королевича Владислава (будущего короля Речи Посполитой Владислава IV). Однако король Сигизмунд III требовал, чтобы московиты признали царем не сына, а его самого, причем никаких обещаний «схизматикам» фанатичный католик Сигизмунд давать не собирался. После падения Смоленска началась открытая оккупация русских земель войсками Речи Посполитой. Русские патриоты отказались от каких-либо переговоров с польскими «варягами». В 1612 г. ополчение под руководством князя Пожарского и купца Минина освободило Москву и инициировало подготовку Земского собора для избрания нового царя.

В этих условиях некоторое время сохранялась вероятность призвания на русский престол шведского «варяга» (см. (*Смирнов, 2013*)). Вступив в 1611 г. без боя в Великий Новгород, Делагарди добился, чтобы города русского Севера присягнули младшему сыну Карла IX, 11-летнему Карлу Филиппу. Однако большинство русских городов не хотели признавать иностранного принца заочно и готовы были сделать это только после того, как он пересечёт русскую границу и примет православие. Когда в июле 1613 г. юный шведский принц всё-таки прибыл в пограничный шведский город Выборг, то «поезд уже ушел» – еще в феврале 1613 г. русским царем московиты выбрали на престол «своего» Михаила Романова. Оскорблённый принц со своей

[7] Традиционное обозначение захватчиков из Речи Посполитой как поляков не вполне точно, более верно их было бы звать литвинами или просто западно-русскими. Среди подданных Речи Посполитой, которые в 1609-1618 гг. воевали в Московии, преобладали выходцы из Западной России. В частности, Ян Сапега, возглавлявший тогда войска Речи Посполитой, был выходцем из оршанских бояр. Поэтому «польская агрессия» имела явные черты противоборства Восточной России с Западной Россией.

[8] Смерть Скопина-Шуйского – еще одна потерянная возможность выйти из Смуты с минимальными потерями и с надеждой на ускорение «вестернизации».

свитой покинул Выборг, после чего шведы из бывших союзников превратились в откровенных оккупантов, Великий Новгород подвергся страшному разорению.

23 февраля 1617 г. правительством Михаила Романова был подписан со шведами Столбовский мирный договор, в результате которого русское государство оказалось отрезанным от Балтики. Это произошло в период меркантилизма, когда именно внешняя торговля являлась главным источником доходов государств. Поэтому Швеция была обречена на череду войн с Московским царством, пока Петр I во время Северной войны не «прорубил окно» в Европу и не положил конец «шведскому веку». Польский король подписал Деулинское перемирие с Московией чуть позже шведов – в декабре 1618 г., закрепив завоевание Смоленска. После этого Русское государство стало злейшим врагом Речи Посполитой и, в конце концов (уже при Екатерине II), – ее могильщиком.

Таким образом, оба династических кризиса, создававшие окна возможностей для ускорения модернизации России, завершились в результате преимущественно субъективных обстоятельств весьма негативными результатами. В ходе «феодальной войны» второй четверти XV в. экономически более развитый регион Северо-Востока не только не усилил своего влияния, но и сам оказался разорен. Уроком Смуты для московитов стало не осознание благотворности социально-экономической демократизации, а становление идеологии готовности пожертвовать всем ради защиты страны от внешних воздействий, которые априори считаются вредными[9].

Церковное инакомыслие как фактор институциональных инноваций

Первенство Московского княжества среди других русских княжеств в значительной степени обусловлено постоянным проживанием с 1325 г. митрополитов Киевских и всея Руси именно в Москве. В результате высшие иерархи православия стали ближайшими помощниками всех московских князей и царей, история Русской православной церкви слилась с историей московской модели государственности. Претензии русского православия на исключительность органически сливались с самодержавными претензиями московских князей и царей. Соответственно, кризис православной церкви становился кризисом московского государства. Кроме того, поскольку «протестантская этика» считается существенным элементом «духа капитализма», в истории русского православия важно проследить, возможно ли было рождение чего-либо хотя бы отдаленно похожего в России на грани средневековья и раннего нового времени.

В допетровской истории Русской православной церкви можно увидеть два «окна возможностей», когда внутрицерковные разногласия могли привести (и отчасти реально привели) к существенным институциональным изменениям, – это противоборство нестяжателей с иосифлянами в конце XV – середине XVI вв. и более массовый Раскол во второй половине XVII в.

История конфликта нестяжателей и иосифлян имеет много белых пятен[10]. Суть конфликта, в общих чертах, заключалась в том, что на внутрицерковную дискуссию о том, должны ли русские монастыри иметь земельные владения или им должен быть присущ «бедный» (скитский) образ

[9] «Ненависть к немцам [т.е. иностранцам] стала к концу Смуты идеологической основой консолидации русского общества» (*Черникова, 2012. С. 849*).

[10] См.: (*Плигузов, 2002*). С популярным изложением этой истории можно ознакомиться по (*Смирнов, 2011*).

жизни, наложилось желание великого князя Ивана III захватить церковные земли для раздачи помещикам. Хотя нестяжатели (сторонники отказа церкви от землевладения) пользовались поддержкой великого князя, иосифляне (защитники церковного землевладения) преобладали среди иерархов церкви.

Ключевым событием противоборства нестяжателей и иосифлян считают церковный Собор 1503 г., на котором, согласно некоторым источникам, состоялась публичная дискуссия идейных лидеров обоих направлений – нестяжателя Нила Сорского и Иосифа Волоцкого (именно в его честь защитников церковного землевладения звали иосифлянами). Это событие можно считать первой экономической дискуссией в истории российской цивилизации[11]. В полемике победила точка зрения иосифлян, которые доказывали, что без церковного землевладения нельзя обеспечить подготовку «церковных кадров»: «Если у монастырей сел не будет, как честному и благородному человеку постричься [в монахи]? И если не будет честных старцев, где взять на митрополию или архиепископа или епископа…? А коли не будет честных старцев и благородных, — то вере будет поколебание»[12].

Противоборство разных точек зрения на монастырское землевладение продолжалось до середины XVI в., закончившись ссылками и казнями сторонников церковных реформ. Поскольку нестяжательство всегда было «верхушечным» движением, далеким от простолюдинов, его подавление не привело к какому-либо расколу. Секуляризация церковных земель оказалась отложена в России до времен Екатерины II.

Полемика о церковном землевладении в Московском княжестве предвосхищала события западноевропейской Реформации, во время которой с 1520-х гг. началась массовая секуляризация церковных земель. Возможно, нестяжателей (точнее, идейно близких к нестяжателям представителей ереси «жидовствующих») не напрасно обвиняли в зараженности «западной ересью», поскольку с XV в. в Западной Европе идея перехода от «богатой» церкви к «бедной» пользовалась большой популярностью (и даже была практически реализована в гуситской Чехии). Разгром нестяжателей автоматически означал резко негативное отношение в Московском княжестве ко всем идеям Реформации.

Если бы нестяжатели смогли победить в дискуссии, то русское православие, возможно, существенно сблизилось бы с европейским протестантизмом. Историк-публицист А. Л. Янов вообще считает, что поражение нестяжателей ликвидировало возможность органической европеизации Московского государства, положив конец «европейскому столетию России» (*Янов, 2008*). Однако, с другой стороны, ликвидация церковного землевладения с высокой степенью вероятности привела бы к усилению самодержавной власти московских князей, расширив их ресурсы. Ведь в реальной истории практическим решением спора нестяжателей с иосифлянами стала политика Ивана Грозного, который не стал отнимать у монастырей земли, однако фактически запретил расширять монастырское землевладение и основательно ограбил монастыри (особенно, новгородские и

[11] Есть, правда, мнение, что на «секуляризационном» Соборе 1503 г. никакой дискуссии о церковном землевладении на самом деле не было, а сама эта дискуссия придумана «задним числом» в середине XVI в. так называемыми «нестяжателями второго поколения».

[12] Цит. по (*Ключевский В., 1988. Гл. XXXV*).

псковские). Поэтому трудно судить, замедлилась ли модернизация Московского государства вследствие поражения нестяжателей.

Другую и более важную точку бифуркации, связанную с институциональными реформами православной церкви, видят в событиях Раскола.

Во второй половине XVII в., когда в Западной Европе завершились религиозные войны между католиками и протестантами, в Московском государстве началась религиозная «холодная война» между староверами и «нововерами»[13]. Хотя завершение европейской Реформации совпало с началом русского Раскола, за синхронностью этих событий скрываются глубокие различия их содержания. В то время как западноевропейская Реформация XVI-XVII вв. проходила в яростных дискуссиях о свободе воли, о границах прерогатив духовной и светской власти, в Московии религиозный раскол XVII в. произошел по смехотворным (конечно, с точки зрения европейцев) разногласиям о том, сколькими пальцами надо креститься, как надлежит произносить имя бога и т.д. В результате победа сторонников реформирования русской церкви на церковном Соборе 1667 г. не привела к господству каких-либо новых социально-экономических идеологем, став еще одним проявлением самодержавной власти русских царей.

Нечто отдаленно похожее на «протестантскую этику» стало зарождаться не у сторонников победившей реформы, а наоборот, у проигравших староверов. Уже в конце XVII в. многие староверческие общины начали активно заниматься торговлей, поскольку другие виды активной мирской жизнедеятельности старообрядцам были по существу запрещены. В XVIII в., когда гонения на старообрядцев несколько снизились, старообрядцы стали одной из ведущих групп российских предпринимателей.

Вопрос, в какой степени деятельность староверов способствовала развитию «духа капитализма» в России, остается дискуссионным (*Расков, 2012; Латов, 2012*). Существует явное противоречие между заметными успехами старообрядцев в коммерции и принципиальной нацеленностью старообрядчества не на инновации, а на сохранение традиции.

Это противоречие объясняют тем, что западноевропейская Реформация XVI в. стимулировала развитие капитализма не только рождением нового отношения к предпринимательству, но и просто развитием религиозного плюрализма, приучающего людей к возможности выбора, к атмосфере поиска новых идей. Широкой популярностью начинает пользоваться мнение, что развитие «духа капитализма» у протестантов было связано не столько с протестантской хозяйственной этикой (моральным оправданием богатства), сколько с развитием личной ответственности (*Глинчикова, 2008*) и широким распространением грамотности (*Коротаев, Малков* и *Халтурина, 2007. С. 95-100*). У старообрядцев из всех детерминант «духа капитализма» обнаруживается, как правило, только распространение грамотности, но не реабилитация богатства и не

[13] Единственным «горячим» актом «староверческих войн» (по аналогии с гугенотскими войнами) осталась осада в 1668-1676 гг. правительственными войсками Соловецкого монастыря, обитатели которого категорически отказались принять реформу Никона и, в конце концов, даже власть царя-«ирода». Впоследствии староверие хотя и становилось одной из идеологических опор различных мятежников (разинцев, восставших московских стрельцов, булавинцев), но главным лозунгом противостояния центральной власти оно никогда не выступало.

индивидуализация веры. Поэтому старообрядческое предпринимательство осталось в основном феноменом «традиционного капитализма» — предкапиталистического предпринимательства, которое все же внесло определенный вклад в модернизацию России в XVIII-XIX вв. Тяжелые правительственные репрессии существенно снизили прогрессивный потенциал старообрядчества, поскольку вместе с раскольническими общинами уничтожались и «ростки капитализма» (каким была, например, Выговская обитель на территории современной Карелии).

Если бы в 1660-е гг. победили не сторонники патриарха Никона («нововеры»), а сторонники Аввакума (староверы), то, вероятно, широкомасштабный раскол не произошел, как не было его после осуждения нестяжателей. При таком исходе у победивших староверов не появилось бы стимула развивать грамотность и заниматься предпринимательством. Поэтому трагический Раскол, повлекший десятки тысяч жертв, объективно можно рассматривать как один из элементов (пусть и второстепенных) подготовки условий к ускорению про-западной модернизации России в петровскую эпоху. В связи с этим интересно отметить, что у современных российских литераторов, выступающих с защитой «староверческой альтернативы», нередко очень ярко проявляется гиперкритическое отношение к Западу, который якобы и выступил подстрекателем реформы Никона (Кожурин, 2013; Керженцев, 2013). Староверы XVII в. относились к западной цивилизации примерно так же, поэтому их победа скорее затормозила бы европеизацию Московии, чем ускорила ее.

* * *

Итак, хотя противоборство разных институциональных моделей и тенденций развития российской цивилизации привело во второй половине XVI вв. к торжеству институтов власти-собственности, регулярно возникали более или менее сильные контртенденции. В истории средневековой Московии мы видим связанные с династическими кризисами два «окна возможностей» (см. табл. 2), которые могли привести, но не привели к усилению роли институтов частной собственности и вообще про-западных институтов. В то же время бифуркационные события, связанные с церковным инакомыслием, более трудны для ретропрогнозирования. Победа нестяжателей совсем не обязательно могла бы привести, как полагает А. Л. Янов, к усилению европеизации. Победа же староверов, скорее всего, затормозила бы европеизацию страны, что признают и некоторые их современные защитники.

История показывает, что формирование качественно нового институционального «пакета» происходит обычно далеко не «с первого раза». Например, гуситские войны в Чехии первой половины XV в. можно рассматривать как первую (и в целом неудачную) попытку осуществить тот комплекс реформ (народная церковь плюс республика), которые удалось победоносно реализовать только через полтора столетия на другом конце Европы, во Фландрии (Нидерландах) второй половины XVI в. Провалившиеся попытки реформ не доказывают неизбежность их победы в данном обществе (например, в той же Чехии Реформация так никогда и не победила), но все же демонстрируют их потенциальную возможность. Перечисленные «окна возможностей» усиления про-западного институционального развития показывают, что Московское государство

имело шансы (пусть относительно небольшие) начать институциональное сближение с Западной Европой до Петра I.

Таблица 2

«Окна возможностей» европеизации Московского государства XV-XVII вв.

Бифуркационные события	Реализовавшиеся пути развития	Не реализовавшиеся альтернативы
«Феодальная война» 1425-1453 гг.	Победа сторонников военно-поместной системы, разорение Северо-Востока – региона с высокими элементами экономической и политической демократии	Победа Юрия Звенигородского или его потомков приводит к ослаблению протокрепостнических тенденций и усилению протобуржуазных тенденций
Полемика нестяжателей с иосифлянами в первой половине XVI в.	Поражение противников монастырского землевладения, усиление подчиненности православной церкви власти московских правителей	Победа противников монастырского землевладения ведет к секуляризации церковных земель и демократизации церкви
Смутное время 1604-1618 гг.	Гибель или поражение сторонников объективного усиления европеизации Московии, воцарение новой династии под лозунгами реставрации	Приход к власти новой династии с про-европейской ориентацией приводит к усилению европеизации Московии (по литовской модели)
Раскол второй половины XVII в.	Преследование старообрядцев, широкое развитие в их среде протобуржуазных тенденций	Победа староверов пресекает развитие «старообрядческого капитализма»

В длительной дискуссии о европеизации России в период позднего средневековья и раннего нового времени высказывались радикальные суждения, что Московское государство до «переворота», учиненного Иваном IV Грозным, было вполне европейским государством (*Янов, 2008*), или что европеизация/вестернизация России началась уже с начальных фаз становления Московского государства при Иване III (*Черникова, 2012. С. 846*). Такие суждения представляются сильно преувеличенными. Использование западных специалистов (военных, врачей, инженеров…) и закупки западных товаров, что московские князья действительно делали с XV в., сами по себе европеизацией, даже поверхностной[14], на наш взгляд, вовсе не являются. (В противном случае, проецируя этот подход на современный мир, придется говорить, например, о китаизации России, африканизации Западной Европы и латиноамериканизации США.) Европеизацией, с точки зрения институционального подхода к социально-экономической истории, можно назвать только формирование или заимствование «правил игры», типичных для западноевропейского общества, – экономической и политической демократии (частная собственность,

[14] «Поверхностная европеизация как суррогатная форма заменяла собой органическую модернизацию, рождая иллюзию, что можно жить и без нее» (*Черникова, 2008. С. 833*).

представительная власть, народная церковь, «дух капитализма»). Если рассматривать европеизацию таким образом, то до второй половины XVII в. можно говорить скорее об *упущенных возможностях европеизации* Восточной России, чем об ее *европеизации в собственном смысле слова*.

Первая попытка радикальной институциональной реорганизации (своего рода «кавалерийская атака» на московский «восточный деспотизм») потерпела крах во время Смуты начала XVII в. Лишь со второй половины XVII в. начинается длившийся примерно 250 лет период постепенного и не слишком последовательного, но несомненного усиления частнособственнических институтов. Петровские реформы начала XVIII в. стали второй – и гораздо более успешной – попыткой радикальной институциональной реорганизации (в некотором смысле, первым Великим Переломом).

Наследием гетерогенности средневековой российской цивилизации стало противоречивое сочетание одновременных разнонаправленных (про-западных и про-восточных) институциональных изменений, которое является устойчивой характеристикой развития российской цивилизации вплоть до наших дней.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Глинчикова А. (2008). Раскол или срыв «русской Реформации»? М.: Культурная революция.

Денисов Ю. Н. (2011). Борьба за наследство Киевской Руси: Краков, Вильнюс, Москва. М.: Флинта, Наука.

Зимин А. А. (1991). Витязь на распутье: Феодальная война в России XV в. М.: Мысль.

Керженцев В. (2013). Окаянное время. Россия в XVII-XVIII веках. М.: Вече.

Ключевский В. (1988). Соч. в 9-ти томах. Т. 2. Курс русской истории. М.: Мысль.

Ковалев-Случевский К. (2008). Юрий Звенигородский. Великий князь Московский. М.: Молодая гвардия.

Кожурин К. (2013). Аввакум (Жизнь за веру). М.: Молодая гвардия.

Козляков В. (2009). Лжедмитрий I. М.: Молодая гвардия.

Коротаев А. В., Малков А. С. и *Халтурина Д. А.* (2007). Законы истории: Математическое моделирование развития Мир-Системы. Демография, экономика, культура. М.: КомКнига/URSS.

Латов Ю. В. (2012). Экономика дискриминации при «традиционном капитализме» (Размышления над книгой Д. Е. Раскова «Экономические институты старообрядчества») // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 4, № 3, с. 56-64.

Нефедов С. А. (2004). Первые шаги на пути модернизации России: реформы середины XVII века // *Вопросы истории*, с. 33-52.

Нефедов С. А. (2011). История России. Факторный анализ. Т. 2. От окончания Смуты до Февральской революции. М.: Территория будущего.

Нуреев Р. М. и *Латов Ю. В.* (2011). Когда и почему разошлись пути развития России и Западной Европы (подход с позиции институциональной экономической истории) // *Мир России*, № 4.

Пенской В. В. (2010). Великая огнестрельная революция. М.: Эксмо, Яуза.

Плигузов А. И. (2002). Полемика в Русской Церкви первой трети XVI столетия. М.: Индрик.

Расков Д. Е. (2012). Экономические институты старообрядчества. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та.

Смирнов А. (2013). Несостоявшийся русский царь Карл Филипп, или Шведская интрига Смутного времени. М.: Ломоносовъ.

Смирнов В. Г. (2011). Государевы вольнодумцы. Загадка Русского Средневековья. М.: Вече.

Черникова Т. В. (2012). Европеизация России во второй половине XV–XVII веках. М.: Издательство «МГИМО-Университет».

Янов А. Л. (2008). Россия и Европа. Кн. 1. Европейское столетие России. 1480-1560. М.: Новый Хронограф.

REFERENCES

Glinchikova A. (2008). Split or stall "Russian Reformation?" M. Cultural Revolution. (in Russian).

Denisov Y. N. (2011). The fight for the legacy of Kievan Russia: Krakow, Vilnius, Moscow. M. Flinta, Science. (in Russian).

Zimin A. A. (1991). Knight at the crossroads: Feudal War in Russia in XV. M: Thought. (in Russian).

Kerzhentsev V. (2013). Accursed time. Russia in XVII-XVIII centuries. M.: Veche. (in Russian).

Klyuchevsky V. (1988). Work in 9 volumes. Vol. 2 . The course of Russian history. M: Thought. (in Russian).

Kovalev-Sluchevsky K. (2008). Yuri Zvenigorod. Grand Prince of Moscow. M.: Young Guard. (in Russian).

Kozhurin K. (2013). Avvakum (Life for the faith). M.: Young Guard. (in Russian).

Kozlyakov V. (2009). False Dmitriy I. M.: Young Guard. (in Russian).

Korotaev A. V., Malkov A. S. and *Halturina D. A.* (2007). The laws of history: Mathematical modeling of the World-System. Demography, economy, culture. M. KomKniga / URSS. (in Russian).

Latov Y. V. (2012). Discrimination economics in a "traditional capitalism" (reflections on the book “The Economic Institutions of the Old Believers” by D. E. Raskov). *Journal of Institutional Studies*, vol. 4, no. 3, pp. 56-64. (in Russian).

Nefedov S. A. (2004). First steps towards the modernization of Russia: reforms in the mid XVII century. *Questions of History*, pp. 33-52. (in Russian).

Nefedov S. A. (2011). History of Russia. Factor analysis. Vol. 2 . From the end of the distemper to the February revolution. M.: The territory of the future. (in Russian).

Nureev R. M. and *Latov Y. V.* (2011). When and why did development ways of Russia and Western Europe parted (the approach from the institutional economic history perspective). *Universe of Russia*, no. 4. (in Russian).

Penskoy V. V. (2010). Great gunshot revolution. M.: Eksmo, Yauza. (in Russian).

Pliguzov A. I. (2002). The controversy in the Russian Church, the first third of the XVI century. M. Indrik. (in Russian).

Raskov D. E. (2012). The Economic Institutions of the Old Believers. St. Petersburg: Publ. House of St. Petersburg Univ. (in Russian).

Smirnov A. (2013). The failed Russian king Carl Philip, or Swedish intrigue in distemper time. M.: Lomonosov. (in Russian).

Smirnov V. G. (2011). The sovereign freethinkers. Mystery of Russian Middle Ages. M.: Veche. (in Russian).

Chernikova T. V. (2012). The Europeanization of Russia in the second half of the XV-XVII centuries. M.: Publ. House "MGIMO - University". (in Russian).

Yanov A. L. (2008). Russia and Europe. Book 1. European century of Russia. 1480-1560. M.: New Chronograph. (in Russian).

www.hjournal.ru

ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ КОМПЛЕКС КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

КОЛОСОВСКИЙ АНДРЕЙ МИХАЙЛОВИЧ,

кандидат экономических наук, с.н.с.,
БФУ им. И. Канта, Институт балтийских исследований,
e-mail: AKolosovskii@kantiana.ru

В статье рассматриваются аспекты совершенствования управления инфраструктурным мезо-комплексом (ИМК) в целях полноценного развития региональной системы воспроизводства человеческого капитала (РСВЧК), необходимость разработки принципов новой региональной управленческой парадигмы. Разработана гипотеза, согласно которой проблема формирования эффективно функционирующей системы управления ИМК может быть решена при условии восприятия этого комплекса в качестве материальной основы обеспечения максимально возможной степени комфортности жизни человека. Даются рекомендации по выработке новой парадигмы управления всего ИМК, который должен быть нацелен не на достижение максимальных финансовых показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятий, а на максимальное удовлетворение потребностей человека, а также за счет большей открытости регионального хозяйства и сообщества в целом.

Ключевые слова: *инфраструктура; комплекс; регион; хозяйство; управленческая парадигма; воспроизводство; человеческий капитал.*

THE INFRASTRUCTURAL COMPLEX OF THE KALININGRAD REGION: PROBLEMS OF POST-INDUSTRIAL MODERNIZATION

KOLOSOVSKY ANDREW, M.,

candidate of economic sciences (PhD), senior researcher,
Immanuel Kant Baltic Federal Institute, Institute of Baltic studies,
e-mail: AKolosovskii@kantiana.ru

The paper covers the aspects of improving the infrastructure mezo-complex (IMC) management with a view to the full development of the regional system of human capital reproduction (RSHCR), the need to develop principles of a new regional management paradigm. It's developed a hypothesis, according to which the problem of efficiently functioning system formation of IMC management can be solved if this complex is perceived as a material basis for ensuring the highest possible degree of comfort human life. There are done recommendations on developing a new paradigm of the IMC, which should be aimed at achieving the maximum financial efficiency indicators of economic activity of enterprises, and at the maximum satisfaction of human needs, as well as due to the greater

© А. М. Колосовский, 2013

openness of the regional economy and the community at large.
Keywords: *infrastructure; complex; the region; economy; administrative paradigm; the reproduction of human capital.*

JEL: *O17, O18, P43, P46.*

Введение

Значение региональной системы воспроизводства человеческого капитала (далее, РСВЧК) в последнее время значительно возросло и продолжает динамично нарастать. Система эта является региональной по определению, поскольку задает условия в обеспечении расширенного воспроизводства человеческого и тесно связанных с ним интеллектуального и социального видов всеобщего капитала (*Kolosovsky, 2009. P. 6*). Такая трактовка РСВЧК структурно включает в себя учреждения предпринимательства граждан и государства, институты гражданского общества. От социальной, экономической и экологической эффективности РСВЧК зависит благополучие общества. Как представляется автору, магистральным путем повышения эффективности РСВЧК является опережающий рост полезности потребителей в этой важнейшей сфере современной экономики постиндустриального типа по отношению к росту издержек тех же потребителей в связи с использованием более совершенных и качественных услуг (т.е. как правило, более дорогостоящих). Еще одним важным аспектом в рассматриваемом контексте является оптимизация трансакционных издержек. Речь идет о ключевом факторе, обеспечивающем равновесие региональной экономической системы, основанной на устойчивости региональной системы расширенного воспроизводства человеческого капитала (РСРВЧК). Искомое равновесие на мезо-уровне может быть реализовано в условиях соблюдения принципа Парето-эффективности. Как указывает Краснов М. А., обеспечение устойчивого развития возможно за счет совершенствования регионального управления, основывающегося на учете законов и закономерностей регионального развития, которые проявляются в содержании различных форм их использования в целях качественного изменения параметров региона (*Краснов, 2009. С. 44*).

Весомой частью РСВЧК является сфера ЖКХ, значение которого для экономики любого региона страны вследствие его чрезвычайной способности воздействовать на социально-экономическое благополучие в регионе переоценить трудно. Например, Иванов А. В., рассматривая обращение твердых бытовых отходов (ТБО), указывает (*Иванов, 2009. С. 35*), что переработка ТБО приводит к получению новых товаров (тепло, газ, энергия, вторичное сырьё и т.п.). «…Таким образом, если рассматривать сферу обращения с ТБО как часть сложной рыночной системы хозяйствования, как относительно автономный инфраструктурный комплекс, являющийся частью региональной инфраструктуры, то разработка научно обоснованных организационно-хозяйственных механизмов» его работы (этого комплекса) обеспечит экономически эффективное функционирование в нем хозяйствующих субъектов, а для региона – совокупную общественную полезность.

Как указывает ряд авторов (*Берестова, 2004. С. 32*; *Михайлина, Матраева, 2001*; *Согачева, 2009. С. 390*), жилье, питание, здравоохранение,

образование во все большей мере рассматриваются как неотъемлемая часть предпосылок для обеспечения нормальных условий жизни людей, для всестороннего и гармоничного развития личности, т.е. для создания условий, обеспечивающих расширенное воспроизводство человеческого капитала.

Значительная роль в обеспечении высоких стандартов качества жизни человека принадлежит жилищно-коммунальному хозяйству (ЖКХ), которое представляет собой комплекс подотраслей, обеспечивающий функционирование инженерной инфраструктуры, создающий удобства и комфортность проживания и нахождения в них граждан путем предоставления им широкого спектра жилищно-коммунальных услуг (*Софина, 1999. С. 72*).

Постановка задачи исследования. Под проблемами постиндустриальной модернизации инфраструктурного мезо-комплекса (далее, ИМК) мы будем понимать комплекс проблем повышения эффективности управления сферой услуг на уровне регионального хозяйства. Как представляется автору, целью развития ИМК является повышение результативности функционирования всех входящих в него институтов (в том числе государственных, и муниципальных, и относящихся к иным организационно-правовым формам и уровням управления). Деятельность указанных институтов, так или иначе, подпадает под критерий максимизации полезности жителей региона в обеспечении нормальных условий их жизни, для всестороннего и гармоничного развития личности, т.е. для создания условий, обеспечивающих расширенное воспроизводство человеческого капитала. Как указывает ряд исследователей, процесс совершенствования эффективности управления инфраструктурного комплекса региональной экономики, т.е. на мезо-уровне серьезно затруднен неадекватной современным требованиям степенью структурно-институционального развития этой сферы. На основе методологии институционально-эволюционного анализа рассмотрим подходы разных авторов к вопросу об институциональном анализе инфраструктуры региона.

Гипотезой настоящего исследования является предположение о том, что проблема формирования эффективно функционирующей системы управления ИМК, может быть решена при условии нового восприятия этого комплекса в качестве материальной основы обеспечения максимально возможной степени комфортности жизни человека. Реализовать этот подход возможно за счет выработки новой парадигмы управления всего ИМК, который должен быть нацелен не на достижение максимальных финансовых показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятий, а на максимальное удовлетворение потребностей человека, а также за счет большей открытости регионального хозяйства и сообщества в целом (*Колосовский, 2011. С. 14*). Автор здесь исходит из принципа повторяемости процессов и механизмов модернизации в глобальном масштабе. Если распространить предлагаемый подход на весь масштаб регионального хозяйства, то можно получить прогнозируемый мезоэкономический эффект, распространяемый на всю РСВЧК.

Реформирование сферы воспроизводства человеческого капитала в институциональном аспекте представляется в двух магистральных направлениях. Во-первых, это создание и поддержание деятельности эффективных современных институтов как учреждений, т.е. предпринимательских и государственных. Во-вторых, это поведенческие

институты, т.е. ментальность, в т.ч. доверие и эмпатия к государственным учреждениям и политике в целом, доверие и авторитет бизнес-структур, правовые нормы, обычаи делового оборота и пр.

Если в качестве примера рассматривать Калининградскую область, то представленный методологический подход применим и для этого особого региона РФ. Дело в том, что ввиду отсутствия в регионе крупных производств, как промышленных, так и сельскохозяйственных, около 40% потребляемой в регионе энергии и других услуг, товаров и работ приходится именно на сферу ЖКХ[1]. В этом смысле экономика Калининградской области уже стала постиндустриальной (в смысле ее деиндустриализации). С другой стороны, сфера ЖКХ является тем социально-экономическим и политическим индикатором, который безошибочно показывает изменения в настроениях широких слоёв регионального сообщества. Вместе с тем, не будет преувеличением утверждать, что успех реформ в сфере РСВЧК, взятый в более широком контексте постиндустриальной модернизации, сопровождаемой сервисизацией экономики, во многом зависит от эффективности разработки и реализации стратегии развития этой важной сферы региональной инфраструктуры, построенной на научно обоснованных организационно-хозяйственных механизмах ее работы.

Таким образом, можно со всей уверенностью утверждать, что наличие грамотной стратегии развития ИМК региона является непременным условием, если не залогом, во многом предопределяющим дальнейшее развитие хозяйственного комплекса, в котором создается значительная доля добавленной стоимости в ВРП Калининградской области. По сути, речь идет о разработке регионального форсайта в сфере ИМК. В случае успешной его реализации население региона получит доступные по ценам, тарифам социально значимые услуги, а жилищная сфера ТЭК существенный прирост инвестиций, потребительского спроса, а также импульс инновационного развития.

Результаты и их обсуждение. Что же представляет собой инфраструктурный комплекс в региональном аспекте? Это совокупность предприятий и учреждений муниципальных образований, обеспечивающих комфортные условия жизнедеятельности проживающего в них населения. Как представляется автору, можно привести и развернутое определение РИК, а именно – это обособленные территориально-целевые комплексы, технологически, энергетически не связанные между собой, однако которые в рамках системы управления муниципальных образований связываются едиными хозяйственными и социальными целями и задачами, финансовыми потоками в рамках системы трансфертов из бюджета региона (*Клименко, 2011*). Отметим, что центральным звеном РИК является, именно, жилищная сфера. Федеральным законом 122-ФЗ “Об основах федеральной жилищной политики” эта сфера определяется как область народного хозяйства, включающая строительство и реконструкцию жилых помещений, сооружений и элементов инженерной и социальной инфраструктуры. Кроме того, сюда включается управление жилищным фондом, его содержанием и ремонтом[2].

[1] См.: Статистический сборник / Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Калининградской области, «Калининградская область в цифрах, 2011.

[2] См.: Федеральный закон 122-ФЗ от 22.08.2004 г. «Об основах федеральной жилищной политики». (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=49090 – Дата обращения 12.01.13).

Для успешного функционирования ИМК необходим адекватный институционально-хозяйственный механизм (*Макареня, 2009. С. 45*), обеспечивающий эффективное регулирование системы предоставления услуг. Это позволяет учитывать величину потребления услуги и нормировать величину расходов, формировать единый механизм разработки тарифов с учетом разноуровневого подхода к их установлению, непосредственный механизм регулирования инфраструктурного комплекса муниципального образования и отвечающий потребностям клиента. Макареня Т. А. считает, что в институциональном отношении этот механизм включает: субъекты государственной власти; субъекты рынков жилищно-коммунальных услуг на макро-, мезо-, муниципальном и микроуровне; хозяйствующие субъекты; субъекты смежных рынков.

Ульянова О. Ю. вводит понятие «жилищной системы» (*Ульянова, 2009. С. 42*), являющейся составной частью региональной социальной инфраструктуры. *Жилищную систему региона* можно определить как совокупность взаимосвязанных и скоординированных подсистем и элементов, которые функционируют в определенном региональном пространстве и обеспечивают расширенное воспроизводство социально значимой потребности в жилье за счет инвестиций в инновационное обновление жилищного фонда и диверсификацию жилищных услуг.

Достаточно близкий подход предложен Кондратьевой М. А. (*Кондратьева, 2009. С. 52*). Этот автор ссылается на мировой опыт, анализ которого позволяет сделать вывод о необходимости эффективного сочетания рыночных методов и методов централизованного государственного регулирования, а также централизации и децентрализации управления ЖКХ. Опыт зарубежных стран показывает, что именно муниципалитет является центральной и заинтересованной фигурой в управлении экономикой ЖКХ.

Еще один подход, концептуально близкий к рассмотренным, предлагается Слиняковым Ю. В. (*Слиняков, 2010. С. 48*), в котором рассматривается самоорганизация управления персоналом в сфере жилищно-коммунальных услуг регионов в процессе их развития. Она может использоваться как дополнительный к централизованному из федерального центра управлению, как источник развития региональной составляющей сферы жилищно-коммунальных услуг.

Наиболее близким к рассматриваемому контексту является подход Савина К. Н. (*Савин, 2009. С. 43*), названный «кластером процессов жизнеобеспечения». Он представляет собой комплекс взаимозависимых социально-экономических, экологических государственных и муниципальных структур и институтов, предприятий, систем и учреждений, осуществляющих мероприятия, дифференцированные в зависимости от региональных особенностей, направленных на выполнение основных функций общества и решение задач по обеспечению благополучия граждан при максимальном сохранении и развитии здоровья человека и окружающей среды.

Теперь вернемся к региональной системе воспроизводства человеческого капитала. Основным фактором развития страны, региона, муниципальных образований, предприятий, как подчеркивает, например, Корчагин Ю. А. (*Корчагин, 2007. С. 7),* и с которым нельзя не согласиться, является только *качественный* человеческий капитал. В самом деле, мы

наблюдаем высокую конкурентоспособность, динамичное инновационное развитие регионов, целых стран, часто полностью лишенных каких-либо природных богатств, однако эффективно опирающихся именно на человеческий капитал как основное конкурентное преимущество, как ключевой фактор своего социально-экономического потенциала. По мнению автора, именно приморские (за исключением, конечно, высокоразвитых столичных регионов) регионы обладают таким конкурентным преимуществом. Как представляется, основным фактором здесь выступает субэтнос приморских, т.н. «контактных зон» (*Бильчак* и *Саванович, 2009. С. 90*) регионов, который и в генетическом, и в культурном отношении более восприимчив к инновациям (*Колосовский, 2010б. С. 39*), чем население глубинных регионов страны. Дело в том, что посредством трансграничного сотрудничества осуществляется поток инноваций и институтов (*Кравцова, 2008. С. 136*) в приграничную территорию (*Колосовский, 2010а. С. 28*), где по обе стороны границы институированы механизмы и инфраструктура приграничного сотрудничества. Таким образом, важнейшим объективным конкурентным фактором развития приграничного региона является приграничное сотрудничество. К сожалению, деятельность регионального политического истэблишмента, выступающего зачастую из своих узких интересов, не всегда направлено на эффективное использование объективно имеющихся у приграничного региона конкурентных преимуществ. Мы имеем дело с проявлением «*этноментальной региономики*», диктующей свои закономерности функционирования. Термин «этноэкономика» уже достаточно широко признан (*Сурнина* и *Печура, 2009. С. 103*), однако в практическом плане, как правило, недооценивается, что приводит к серьезным просчетам в региональной экономической политике.

На рис. 1 представлены потенциальные конкурентные преимущества эксклавного приморского региона.

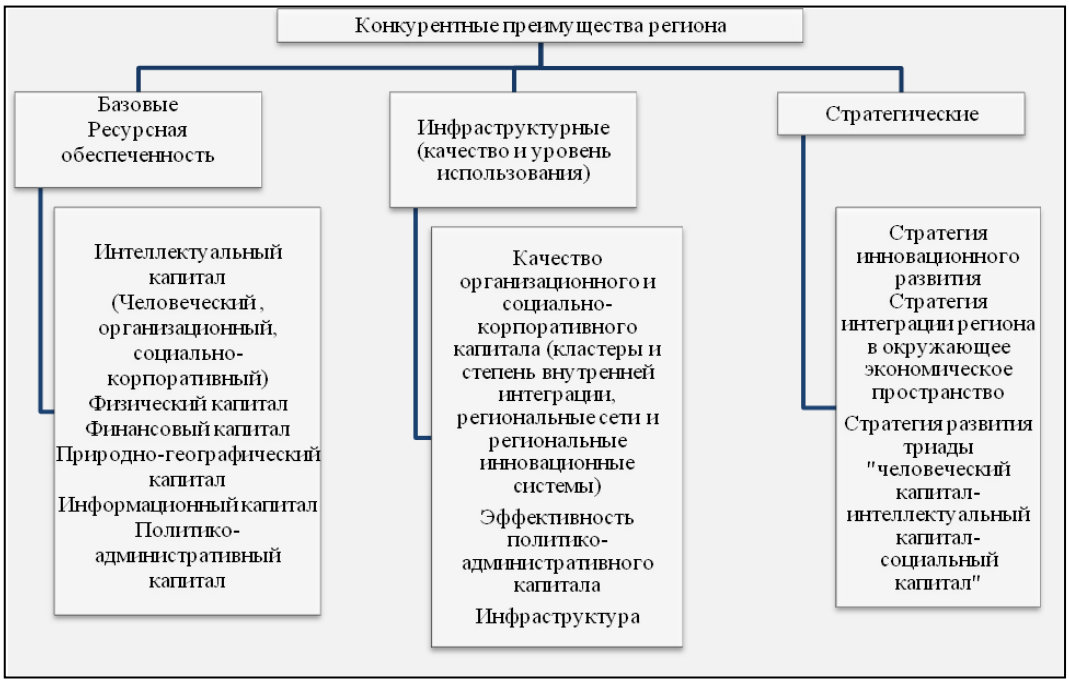

Рис. 1. *Потенциальные конкурентные преимущества эксклавного приморского региона*
Источник: *разработано автором.*

Вопрос о доверии и сотрудничестве. На существование корреляции между развитием социального капитала и конкурентоспособностью региона указывает, например, Калюжнова Н. Я. (*Калюжнова, 2003. С. 182*).

Как представляется автору, конкурентоспособность региона непосредственным образом складывается из конкурентоспособности учреждений (организаций, предприятий, фирм, в том числе, и государственных и муниципальных и общественных, некоммерческих и т.п.) как групп людей. Конкурентоспособность же групп, в свою очередь, зависит от конкурентоспособности индивидов. И, наконец, индивидуальная конкурентоспособность зависит от степени социализации людей, степени их вовлеченности в общественные отношения посредством социальных, экономических, родственных и др. связей. «Люди-винтики» никогда не будут конкурентоспособны, поскольку им навсегда определено место в общем механизме[3].

Другими словами, конкурентоспособность детерминирована кооперацией, сотрудничеством. Как указывает Г. Гирш, реального противоречия между конкуренцией и кооперацией не существует (*Биджио, 2004*). Более того, мы можем сказать даже более: сотрудничество и конкуренция являют собой диалектическое единство и борьбу противоположностей, делающее возможным дальнейшее развитие. Конкуренция стимулирует развитие. Сотрудничество же, как элемент развитого социального капитала, построенное на доверии к институтам, уменьшает обструктивное поведении индивидов, социальных групп, организаций, их противодействие (сопротивление) реформам.

Таким образом, на почве доверия предпринимательства к государству, государства к предпринимательству, деловой элите общества (социальный капитал) может строиться долгосрочный и наиболее устойчивый бизнес (как крупный, так и средний, и малый), который способен придать региону устойчивое экономическое развитие. Полученные выводы позволяют разрабатывать механизмы целенаправленного совершенствования качества управления ИМК региона по пути формирования вектора устойчивого развития постиндустриального регионального хозяйства, целью которого является максимизация полезности жителей региона.

Реальное же управление ИМК довольно далеко от идеального. Одним из важнейших институтов общества является сочетание идеального типа рынка, представляемого совокупностью норм (сложный утилитаризм, целерациональные действия, деперсонифицированное доверие, эмпатия, свобода в позитивном смысле, легализация) (*Олейник, 2002. С. 234*), и столь же идеального управления, основанного на демократических институтах. Исследования Сумина В. А. (*Сумин, 2005. С. 312*) показывают, что в государственном (муниципальном) секторе экономики превалируют нормы отношений, соответствующих конституции командной экономики, где господствует простой утилитаризм, ценностно-рациональные действия детерминированы интересами доминирующих замкнутых групп, находящихся вне нормативных воздействий институционального контроля. Подобные отношения весьма характерны для муниципальных образовательных и медицинских учреждений. Хозяйственная реформа,

[3] См.: Институциональные меры реализации стратегии регионального развития: обзор международного опыта. Департамент устойчивого развития Всемирного Банка // *Регион: Экономика и Социология*, 2007, № 3. С. 329. (http://ecsocman.hse.ru/text/23457806/ – Дата обращения 12.01.13).

направленная на снятие многих ограничений, на переход на подушевое финансирование, не сопровождается, однако, предоставлением полной хозяйственной самостоятельности этим учреждениям, что могли бы обеспечить приватизация, акционирование, превращение в народные предприятия (акционерные общества закрытого типа работников)[4].

С учетом вышеуказанного модель РСВЧК можно формализовать следующим образом:

Общая оценка устойчивого развития (SDV - sustainable development):

$$SDV=0{,}33\sum_{m=1}^{m}\left(\frac{1}{B_s}\right)\cdot S_s+\ 0{,}33\sum_{n=1}^{n}\left(\frac{1}{B_{en}}\right)\cdot S_{en}+\ 0{,}33\sum_{p=1}^{p}\left(\frac{1}{B_{ec}}\right)\cdot S_{ec}\ , \qquad (1)$$

где S_s, S_{en}, S_{ec} - количество критериев оценки (группы критериев: социальные, экономические и экологические);

B_s, B_{en}, B_{ec} - количество критериев в оцениваемом предприятии, сфере ЖКХ, при условии, что $SDV \rightarrow 100\%$.

Очевидно, что для равновесной, устойчивой системы все три индикатора должны развиваться равномерно – доля каждого – 33,3%. Это и есть условие равновесия, условие оптимума.

Как можно интерпретировать вышеуказанное аналитическое выражение применительно к функционированию, например, ЖКХ или любой другой отрасли РСВЧК? Очевидно, не следует гнаться за сверхприбылью, да еще любыми путями – это будет иметь весьма пагубные последствия для общества и экологии, что обычно и имеет место. Для социально и экологически значимых мероприятий неприменим критерий прибыльности любой ценой как системообразующий, как бизнес-критерий. Здесь первостепенное значение с точки зрения методологии социально-этического маркетинга имеют социально-экологические критерии оценки различных разрабатываемых и реализуемых мероприятий и программ. В таком случае скорее нужно говорить о таком целостном методологическом подходе, как комплекс социо-эконо-экологических критериев оценки или СЭЭ-критерии.

Особость региона накладывает свой отпечаток: например, существует ряд опасных жидких и твердых бытовых и промышленных, которые не перерабатываются в Калининградской области. Их приходится вывозить, однако через сухопутную границу вывоз таких отходов запрещен. Приходится их вывозить морским или воздушным путем. Что касается последнего варианта, он очень затратен. Как представляется автору, выход из сложившейся ситуации видится в большей открытости региона, а также в создании всех необходимых мусороперебатывающих производств в самой Калининградской области. Актуальным является строительство в регионе мусороперерабатывающего предприятия. Введение в действие такого производства решило бы многие социо-эконо-экологические проблемы (СЭЭ-критерии) региона. Во-первых, это экономически выгодные инвестиции, поскольку создают новый для хозяйства региона вид производства и предпринимательской деятельности. Во-вторых, возникает новый источник сырья и энергии, предложение которых также будет создавать новые виды

[4] См.: Федеральный Закон 115-ФЗ от 19.07.1998 г. (с изменениями по состоянию на 01.09.2008 г.) «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=36023 – Дата обращения 12.01.13).

производств. В-третьих, впервые в истории регионального хозяйства появится мусороперерабатывающее производство замкнутого цикла, деятельность которого нацелена на оздоровление окружающей среды в эксклавном регионе.

Как представляется автору, жителям региона и, главное, властям Калининградской области и федерального центра необходимо преодолеть барьерность сознания (*Салихова, 2011. С. 45*). Проблемы региона - это проблемы барьерности, прежде всего, общественного сознания, идеологии, политики, а затем, и жизнедеятельности, включая тип массового поведения и предпринимательской деятельности, превалирующие в регионе. Дело все в том, что барьерность накладывает свой отпечаток на генезис и диффузию инноваций и институтов. Многие экономические проблемы региона, так или иначе, с этим связаны непосредственно или опосредовано. Возьмем, например, ЖКХ. Актуальным для него является энергосбережение. Соседние приграничные территории Польши и Литвы добились серьезных успехов в экономии в вопросах энергоэффективности в сфере ЖКХ. Те же подходы, которые имеются в Калининградской области, осуществляются в рамках федеральных и региональных программ энергоэффективности и энергосбережения, но передовой опыт зарубежных соседей учитывают недостаточно. Преодоление барьерности, как представляется автору, и является тем ключевым методологическим критерием, который характеризует степень модернизационной активности. Важно не то, где мы были, и не то, где мы будем. Важно, где мы находимся и что делаем!

Вопрос о собственности. Элинор Остром (*Elinor Ostrom)*, Нобелевский лауреат в области экономики за 2009 год, посвятила свои исследования такому слою жизни, как общественные организации самоуправления. Они оказались чрезвычайно важны (*Ostrom, 1990*) в современном рациональном сообществе, где многие природные ресурсы (такие как рыбные запасы, пастбища, леса, озера и недра) управляются как общее имущество. Общая собственность в виде, например, муниципальной формы, часто неожиданно хорошо управляется самими пользователями, которые могут создавать и обеспечивать соблюдение правил, против чрезмерной эксплуатации. В этом смысле такой же эффективностью обладает кооперативная собственность, где производительный, управленческий труд и присвоение результатов труда осуществляется одними и теми же индивидами. Э. Остром выделяет три распространенные ошибки недоучета трудностей приватизации и госрегулирования. Первые две – это ошибки коллективизации и приватизации. Третья ошибка — это ошибка управленческой *модернизации*.

Главный ее урок состоит в предпочтительной возможности самим устанавливать правила пользования ресурсами (хотя приватизация или госрегулирование могут оказаться лучшим), поскольку общая собственность и управление на основе правил и процедур, традиций, которые отрабатывались и спонтанно развивались в течение длительных периодов времени, часто вырабатывают лучшие правила, нежели чиновные социологи и политики.

Как представляется автору, проецируя результаты исследований Э. Остром на функционирование муниципального уровня власти и экономики в России, здесь столь явным образом не проявляются отмеченные ею закономерности, другими словами требуется вносить серьезные поправки на российские коррупцию и бюрократизм.

Исследования Нобелевского лауреата (1993 г.) Дугласа Норта (*Douglass North*) (*North, 1990*) о соотношениях неформальных ограничений (спонтанный процесс), принципов теории игр, формальных процедур и механизмов принуждения приводят к смешению более или менее эффективных институтов. В результате соединения «ограниченной рациональности» Г. Саймона (*Herbert A. Simon*) и «оппортунистического поведения» формируются «квазиконтрактные отношения», своеобразная сетевая структура, т.е. специфическая институциональная среда в сфере ЖКХ, здравоохранения, образования и др. В результате существенного превалирования оппортунизма, по О. Уильямсону (*Oliver E. Williamson*), значительно возрастают трансакционные издержки, в реальных условиях России представляющие собой «цивилизационные» издержки (*Колосовский, 2006. С. 83*). Гарольд Демсец (*Harold Demsetz*) это назвал "экономикой нирваны", т.е. поле деятельности государства и различных игроков-монополистов (например, российских ТНК в ТЭК). Проблема состоит в том, что, например, по Дж. Бьюкенену (*Patrick J. Buchanan*), государство чиновников преследует свои узкокорыстные интересы, совмещая их с интересами российских естественных монополий. Выход, который подсказал Дж. Бьюкенен, состоит в расширении политического рынка.

В соответствии с результатами исследований Элинор Остром об эффективности систем самоуправления в решении целого ряда хозяйственных задач, предполагается, что тенденции перевода целого ряда дотоле муниципальных учреждений (например, поликлиник или общеобразовательных учреждений) в разряд автономных бюджетных учреждений собственности субъекта Федерации, представляется, по мнению автора, по меньшей мере, непродуманным. Например, вопреки принципам маркетинга, вместо того, чтобы приблизить учреждения здравоохранения и образования к потребителям услуг – к населению, к трудовому коллективу, происходит еще больший отрыв управления от процесса труда и результатов труда, от человеческого капитала. Вместо децентрализации и дерегулирования важнейшей РСВЧК в сфере здравоохранения (например, приватизация, акционирование учреждений здравоохранения, избавление от гнета чиновников, перевод в акционерную форму народного предприятия и т.п.) происходит усиление бюрократической управленческой прослойки, усиливается патернализм, иждивенчество, ударными темпами формируется особая экономика неоэтакратического типа (*Шкаратан* и *Ястребов, 2008. С. 48*). В чем же состоит причина такого дрейфа от постсоветской экономики либерального типа к усилению командных элементов? Как представляется автору, главная причина кроется в усилении института ”власть-собственность”, что можно проанализировать на основе институционально-эволюционного подхода Нуреева Р. М. и Латова Ю. В. (*Нуреев* и *Латов, 2010. С. 321*). Государственные контролирующие органы, прежде всего ФАС, ФТС, призванные противодействовать монополизации рынков, активно поддерживать развитие конкурентной среды, по сути, способствуют процессу усиления роли государства в принятии решений субъектами хозяйства, что провоцирует значительный рост цен и тарифов.

Моделирование системы ценообразования на услуги ЖКХ в целях сохранения высоких стандартов уровня жизни населения.

Рассмотрим описанные подходы на конкретном примере тарифной политики в сфере ЖКХ Калининградской области.

Таблица 1

Соотношение доходов населения и уровня платежей за ЖКУ по городам и районам Калининградской области

Города и районы Калининградской области	Отношение среднего размера назначенных месячных пенсий к величине прожиточного минимума пенсионеров в %		Темп прироста	Отношение среднего размера заработной платы к величине прожиточного минимума, в %		Темп прироста	Уровень фактических платежей населения за ЖКУ, в %
	2005	2009	в %	2005	2009	в %	2009
Калининград	114,0	**173,0**	51,8	280,0	**350,0**	25,0	**93,5**
Пионерский	111,0	169,0	52,3	150,0	290,0	93,3	88,6
Советск	106,0	159,0	50,0	170,0	210,0	23,5	93,2
Балтийский городской округ	104,0	160,0	**53,8**	220,0	240,0	9,1	89,3
Светлогорский городской округ	112,0	169,0	50,9	190,0	270,0	42,1	81,0
Светловский городской округ	110,0	168,0	52,7	200,0	**350,0**	75,0	85,3
Багратионовский район	98,0	148,0	51,0	180,0	220,0	22,2	85,3
Гвардейский район	99,0	150,0	51,5	150,0	210,0	40,0	85,3
Гурьевский район	101,0	154,0	52,5	230,0	410,0	78,3	90,5
Гусевский район	102,0	151,0	48,0	130,0	200,0	53,8	92,9
Зеленоградский район	103,0	157,0	52,4	180,0	260,0	44,4	85,7
Краснознаменский район	94,0	141,0	50,0	110,0	220,0	**100,0**	85,0
Неманский район	104,0	153,0	47,1	150,0	190,0	26,7	92,6
Нестеровский район	97,0	144,0	48,5	110,0	170,0	54,5	94,3
Озерский район	95,0	140,0	47,4	120,0	200,0	66,7	79,5
Полесский район	97,0	145,0	49,5	160,0	180,0	12,5	90,2
Правдинский район	98,0	147,0	50,0	120,0	210,0	75,0	90,8
Славский район	93,0	138,0	48,4	110,0	190,0	72,7	78,1
Черняховский район	100,0	149,0	49,0	180,0	240,0	33,3	93,3
Калининградская область	**107,4**	**162,5**	**51,3**	**200,0**	**280,0**	**40,0**	**91,3**

Как может быть отмечено на основе приведенных данных, чем выше разрыв в среднедушевых доходах населения по сравнению с прожиточным минимумом и величиной оплаты ЖКУ, тем ниже фактический уровень оплаты услуг населением. Наиболее критическая ситуация, где фактический уровень оплаты ЖКУ ниже 81,5%, наблюдается в таких муниципальных образованиях Калининградской области, как Светлогорский, Озерский районы, Славский муниципальный район. Уровень оплаты ЖКУ в пределах от 81,5 до 90,0% сложился в таких муниципальных образованиях, как Пионерский и Светловский городские округа, Балтийский, Багратионовский и Краснознаменский муниципальные районы, Гвардейский и Зеленоградский районы. Наиболее благоприятная ситуация по оплате и тарифам ЖКУ наблюдается в г. Калининграде, г. Советске, Гурьевском, Гусевском, Неманском, Полесском, Черняховском муниципальных районах, Нестеровском и Правдинском районах области.

Определим основные тенденции изменения доходов, расходов на ЖКУ и величины прожиточного минимума. Используем для определения трендов метод аналитичного выравнивания. При исчислении этого метода фактические уровни рядов динамики (РД) y заменяются теоретическими y_t, вычисленными на основе уравнения кривой, отражающей общую тенденцию развития явления.

Полученные результаты можно интерпретировать следующим образом: увеличение уровня оплаты ЖКУ на 5% должно компенсироваться увеличением среднего размера назначенных месячных пенсий не менее, чем на 6,34 %.

Можно провести аналогичные расчеты и для других показателей дохода. Увеличение на 10% среднедушевых денежных доходов населения определяет возможность изменения уровня оплаты ЖКУ не более, чем на 9,25%.

Увеличение на 10% среднемесячной номинальной начисленной з/п работающих в экономике определяет возможность изменения уровня оплаты ЖКУ не более, чем на 9,08%.

В табл. 2 представлены аналогичные результаты по городам и районам Калининградской области.

Таблица 2

Результаты расчетов предельно допустимого увеличения уровня оплаты ЖКУ в зависимости от увеличения среднего размера назначенных месячных пенсий и размера заработной платы (совместно с Дмитриевой М. А.)

Города и районы Калининградской области	Влияние среднего размера назначенных месячных пенсий		Влияние среднего размера заработной платы	
	увеличение среднего размера назначенных месячных пенсий, в %	возможное увеличение уровня оплаты ЖКУ* не более чем, в %	увеличение среднего размера заработной платы в %	возможное увеличение уровня оплаты ЖКУ* не более чем, в %
Калининград ГО	10	6,482767	10	9,58545
Пионерский ГО	10	8,05389	10	9,508873
Советск ГО	10	8,378568	10	10
Балтийский МР	10	3,88051	10	6,456854
Светлогорский ГО	10	8,242229	10	10
Светловский ГО	10	4,948014	10	6,088119
Багратионовский МР	10	6,855995	10	10
Гвардейский район	10	5,077712	10	6,964372
Гурьевский МР	10	4,937419	10	6,022851
Гусевский МР	10	7,215263	10	9,27529
Зеленоградский район	10	7,451388	10	10
Краснознаменский МР	10	6,983253	10	8,080032
Неманский МР	10	5,324313	10	7,669233
Нестеровский район	10	4,653477	10	5,977277
Озерский район	10	10	10	10
Полесский МР	10	5,758359	10	9,18085
Правдинский район	10	7,319781	10	8,92103
Славский МР	10	7,13379	10	8,69251
Черняховский МР	10	4,236209	10	5,935602

Примечание 1: ГО – городской округ; МР – муниципальный район.
Примечание 2: Рассчитано с использованием данных, представленных в табл. 1.

Заключение

Таким образом, проведенное исследование показывает, что РСВЧК (здравоохранение, образование, культура, сфера социально-культурного сервиса и туризма, ЖКХ), за некоторым исключением, в основном представлена государственной и муниципальной собственностью, управляемой централизованно, что не означает, что эффективно. Региональная парадигма управления динамична и должна постепенно эволюционизировать к более эффективной, поскольку не соответствует духу времени, стратегическому направлению рыночных преобразований в нашей стране, международному опыту модернизации. Таким образом, необходимо признать, что в сфере ИМК сложилась этатистская, во многом антирыночная среда, слабо подверженная реформированию. Следовательно, магистральным направлением реформирования механизма управления ИМК, а также всех сфер и других отраслей, входящих в РСВЧК, должно быть создание комплекса правовых, финансово-экономических, инновационно-технологических, социально-психологических и др. условий, обеспечивающих дальнейший процесс оптимизации институциональной структуры этой важной сферы регионального инфраструктурного комплекса. Обеспечить реализацию постиндустриальной модернизации ИМК возможно при помощи новой парадигмы регионального управления, основанной на обеспечении максимального уровня полезности потребителей услуг, комфортности жизни жителей региона. Процесс оптимизации должен основываться на существенной перестройке массового сознания населения (посредством, например, образования и воспитания), институтов гражданского общества (некоммерческие организации), государственного дерегулирования и приватизации, развития института частно-государственного партнерства на основе мелкой и средней частной и частно-коллективной собственности, развитии сетевых предпринимательских структур. Использование богатого зарубежного опыта постиндустриальной модернизации инфраструктуры позволит, с одной стороны, смягчить бюрократизм жестко-иерархической системы управления, а с другой – оптимизировать одиозность рыночной стихии (*Фукуяма, 2008. С. 227*).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Федеральный Закон 115-ФЗ от 19.07.1998 г. (с изменениями по состоянию на 01.09.2008 г.) «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)». (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=36023 – Дата обращения 12.01.13).

Федеральный закон 122-ФЗ от 22.08.2004 г. «Об основах федеральной жилищной политики». (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=49090 – Дата обращения 12.01.13).

Берестова Л. (2004). О сбалансированности социального развития // *Человек и труд*, № 4, с. 31-32;

Биджио Дж. Е. (2002). Глобальный вызов западной цивилизации // *Русский журнал*, 17 апр. (http:www.russ.ru – Дата обращения 12.01.13).

Бильчак В. С. и *Саванович А. В.* (2009). Модель трансформирования регионального центра трансфера технологий: фактор развития приграничной экономики // *Известия УрГЭУ*, 3(25), с. 89-93.

Иванов А. В. (2009). Теория и методология формирования системы

управления инфраструктурными комплексами. Автореф. дисс. док. экон. наук. СПб: СПбГУЭФ, с. 135.

Институциональные меры реализации стратегии регионального развития: обзор международного опыта. Департамент устойчивого развития Всемирного Банка // *Регион: Экономика и Социология*, 2007, № 3. (http://ecsocman.hse.ru/text/23457806/ – Дата обращения 12.01.13).

Калюжнова Н. Я. (2003). Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. М.: ТЕИС, 432 с.

Клименко Г. Т. (2011). Институциональные аспекты реформирования жилищно-коммунального хозяйства региона // *ХНАГХ.* (http://kafedra.net.ua/uk/conferenses/2011.html – Дата обращения 12.07.13).

Колосовский А. М. (2006). Экономика особого региона России. Калининград: Изд-во ФГОУ ВПО «КГТУ», 283 с.

Колосовский А. М. (2010а). Воспитание нации // *Креативная экономика,* № 2 (февраль), с. 27-33.

Колосовский А. М. (2010б). К вопросу об источниках и механизмах саморазвития приморских территорий // *Вестник РГУ им. Иммануила Канта. Экономическая серия*, Вып.3, с. 31-42.

Колосовский А. М. (2011). Анализ подходов к разработке стратегии развития приморского приграничного региона в преддверии присоединения России к ВТО // *Научные ведомости БелГУ. Серия Экономика*, Вып. 18/1, № 7 (102), с. 11-16.

Кондратьева М. Н. (2009). Методологические основы управления жилищно-коммунального хозяйства в условиях реформы местного самоуправления. Автореф. дисс. докт. экон. наук. Нижний Новгород: Ульяновский государственный технический университет.

Корчагин Ю. А. (2007). Три основные России, ее регионов и механизмы их решения. Воронеж: ЦИРЭ.

Кравцова И. В. (2008). Приграничное сотрудничество как фактор развития предпринимательства в трансграничном регионе (на примере Приморского Края). Автореф. дисс. к.э.н. Владивосток: ДГУ, 136 с.

Краснов М. А. (2009). Методология исследования антикризисного управления предприятиями в системе устойчивого развития региона. Автореф. дисс. докт. экон. наук. Казань: Высш. шк. эконом. ГОУ ВПО «КГТУ», 168 с.

Макареня Т. А. (2009). Институционально-экономический механизм регулирования и модернизации функционирования предприятий сферы жилищно-коммунальных услуг. Автореф. дисс. докт. экон. наук. Ростов-на-Дону: ЮФУ, 145 с.

Михайлина Д. Л. и *Матраева Л. В.* (2001). Эффективное управление социальным развитием региона. Тула: Гриф и КО.

Нуреев Р. М. и *Латов Ю. В.* (2010). Россия и Европа: эффект колеи (опыт институционального анализа истории экономического развития): монография. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 531 с.

Олейник А. Н. (2002). Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 416 с.

Савин К. Н. (2009). Формирование и развитие регионального кластера качества жизнеобеспечения: теория, методология, практика. Автореф. дисс. докт. экон. наук. Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, 155с.

Салихова Н. Р. (2011). Ценностно-смысловая регуляция жизнедеятельности субъекта. Автореф. дисс. докт. психол. Наук. Казанский (Приволжский) федеральный университет. Казань, 145 с.

Слиняков Ю. В. (2010). Методология управления сферой жилищно-коммунальных услуг в регионах. Автореф. дисс. докт. экон. наук. М: Институт экономики и социальных отношений, 148 с.

Согачева О. В. (2009). Особенности формирования и функционирования социальной инфраструктуры региона // *Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки*, № 3, с. 388-392.

Софина Т. Н. (1999). Сфера услуг: трансформация в рыночной экономике. СПб.: СПбУЭФ.

Статистический сборник / Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Калининградской области, «Калининградская область в цифрах, 2011.

Сумин В. А. (2005). Оценка рыночных норм поведения во взаимодействиях индивидов // Постсоветский институционализм. Под. ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. Донецк: Каштан.

Сурнина Н. М. и *Печура О. В.* (2009). Этноэкономика региона: цивилизационные основы и перспективы развития // *Известия Уральского государственного экономического университета,* Т. 23, № 1, с. 98-104.

Ульянова О. Ю. (2009). Инвестиционно-инновационное развитие жилищной системы в региональной социальной структуре. Автореф. дисс. докт. экон. наук. Волгоград: Волгоградский государственный университет, 56 с.

Фукуяма Ф. (2008). Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: пер с англ. М.АСТ: АСТ МОСКВА.

Шкаратан О. И. и *Ястребов Г. А.* (2008). Российское неоэтакратическое общество и его стратификация: Препринт WP7/2008/02. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 254 с.

Kolosovsky A. (2009). Capitalized economy of Russia: theory and practice // *Global Academic Society Journal: Social Science Insight*, vol.2, no. 8, pp.4-23. (http://www.scholar articles.net/journal/social_science_insight/release/2-8 – Access date 12.01.13).

North D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Perfomance. Cambridge University Press. (http://www.schumpeter.ru/content/Nort-institutes.pdf – Access date 12.01.13).

Ostrom E. (1990). Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. Cambridge University Press. (http://www.google.co.th/books?id=4xg6oUobMz4C&lr=&hl=ru&source=gbs_similar books_r&cad=3 – Access date 12.01.13).

REFERENCIES

Federal Law 115-FZ of 19.07.1998 «On peculiarities of the legal status of joint staff (people's enterprises)» (as amended 01.09.2008). (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base = LAW; n = 36023 - Access date 12.01.13). (in Russian).

Federal Law 122-FZ of 22.08.2004 «On the basis of Federal housing policy». (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base = LAW; n = 49090 - Access date 12.01.13). (in Russian).

Berestova L. (2004). On the balance of social development. *Man and*

labor, no. 4, pp. 31-32. (in Russian).

Bigio J. E. (2002). Global Challenge to Western civilization. *Russian Journal*, 17 apr. (http:www.russ.ru - Access date 12.01.13). (in Russian).

Bilchak V. S. and *Savanovich A. V.* (2009). Model transformation of regional technology transfer center: a factor in economic development of the border. *Izvestiya of USEU*, no. 3 (25), pp. 89-93. (in Russian).

Ivanov A. V. (2009). The theory and methodology of formation control system infrastructure systems. PhD diss. abstract. St. Petersburg: StPSUEF. (in Russian).

Institutional measures implementing the strategy for regional development: a review of international experience. Department of Sustainable Development at the World Bank. *Region: Economics and Sociology*, 2007, no. 3. (http://ecsocman.hse.ru/text/23457806/ - Access date 12.01.13). (in Russian).

Kalyuzhnova N. Y. (2003). Regional competitiveness in a globalized world. M.: TEIS, 432 p. (in Russian).

Klimenko G. T. (2011). Institutional aspects of housing and communal services of the region. *KNAME.* (http://kafedra.net.ua/uk/conferenses/2011.html - Access date 12.07.13). (in Russian).

Kolosovsky A. M. (2006). Economy distinct region of Russia. Kaliningrad: Publ. House of the HPE "KSTU", 283 p. (in Russian).

Kolosovsky A. M. (2010a). Parenting Nation. *Creative Economy*, no. 2 (Febr.), pp. 27-33. (in Russian).

Kolosovsky A. M. (2010b). On the question of the sources and mechanisms of self-coastal areas. *Bulletin of RSU Immanuel Kant. The economic series*, Issue 3, pp. 31-42. (in Russian).

Kolosovsky A. M. (2011). Analysis of approaches to strategy development, maritime frontier region on the eve of Russia's accession to the WTO. *Study Statement of BSU. Economy Series*, issue 18/1, no.7 (102), pp. 11-16. (in Russian).

Kondratyeva M. N. (2009). Methodological foundations of the housing sector in the reform of local self-government. PhD diss. abstract. Nizhny Novgorod: Ulyanovsk State Technical University. (in Russian).

Korchagin Y. A. (2007). Three main Russia, its regions and determinations. Voronezh: TSIRE. (in Russian).

Kravtsova I. V. (2008)/ Cross-border cooperation as a factor in the development of entrepreneurship in the cross-border region (for example, Primorsky Krai). PhD diss. abstract. Vladivostok: DSU. (in Russian).

Krasnov M. A. (2009). The methodology of the study of anti-crisis management of enterprises in the sustainable development of the region. PhD diss. abstract. Kazan: HSE, KSTU. 168 p. (in Russian).

Makarenya T. A. (2009). Institutional and economic mechanism of regulation and modernization of the functioning of enterprises of housing and communal services. PhD diss. abstract. Rostov-on-Don: SFU. 145 p. (in Russian).

Mikhailina D. L. and *Matraeva L. V.* (2001). Effective management of social development of the region. Tula: Grief and K0. 88 p. (in Russian).

Nureev R. M. and *Latov Y. V.* (2010). Russia and Europe: the effect of gauge (the experience of the institutional analysis of the history of economic development). Kaliningrad: Publ. House of the RSU Immanuel Kant, 531 p. (in Russian).

Oleinik A. N. (2002). Institutional Economics: Textbook. M.: INFRA-M,

416 p. (in Russian).

Savin K. N. (2009). Formation and development of a regional cluster of quality of life support: theory, methodology, practice. PhD diss. abstract. Tambov: Tambov State Technical University, 159 p. (in Russian).

Salikhova N. R. (2011). Value-sense regulation of the life of the subject. Abstract diss. Doctor of psychol. sciences. Kazan: Kazan (Volga) Federal University, 145 p. (in Russian).

Slinyakov Y. V. (2010). Management methodology sphere of housing and communal services in the regions. PhD diss. abstract. M: The Institute of Economics and Social Affairs, 148 p. (in Russian).

Sogacheva O. V. (2009). Features of formation and functioning of the social infrastructure in the region. *Bulletin of the Tambov University. Series: Humanities,* no.3, pp. 388-392. (in Russian).

Sofina T. N. (1999). Scope of services: transformation into a market economy. St. Petersburg: SPbUEF. (in Russian).

Statistical Coll. Territorial authority of the Federal State Statistics Service of the Kaliningrad region, "Kaliningrad Region in Figures", 2011. (in Russian).

Sumin V. A. (2005). Assessment of market norms of behavior in the interactions of individuals. Post Soviet institutionalism. / Ed. by R. M. Nureev, V. V. Dementiev. Donetsk: Chestnut, 339 p. (in Russian).

Surnina N. M. and *Pechura O. V.* (2009). Ethno Economics of region: the civilizational foundations and prospects. *Izvestiya of the Urals State University of Economics*, vol. 23, no. 1, pp. 98-104. (in Russian).

Ulyanova O. Y. (2009). Investment and innovation development of the housing system in the regional social structure. PhD diss. abstract. Volgograd: Volgograd State University, 56 p. (in Russian).

Fukuyama F. (2008). Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity: Translation into Russian from English. M.: AST Moscow, 730 p. (in Russian).

Shkaratan O. I. and *Yastrebov G. A.* (2008). Russian Neoetacratic society and its stratification. Preprint WP7/2008/02. M.: Publ. House of HSE, 254 p. (in Russian).

Kolosovsky A. (2009). Capitalized economy of Russia: theory and practice. *Global Academic Society Journal: Social Science Insight*, vol.2, no. 8, pp.4-23. (http://www.scholar articles.net/journal/social_science_insight/release/2-8 – Access date 12.01.13).

North D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Perfomance. Cambridge University Press. (http://www.schumpeter.ru/content/Nort-institutes.pdf – Access date 12.01.13).

Ostrom E. (1990). Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. Cambridge University Press. (http://www.google.co.th/books?id=4xg6oUobMz4C&lr=&hl=ru&source=gbs_similar books_r&cad=3 – Access date 12.01.13).

Финансовый университет при Правительстве РФ
Международная ассоциация институциональных исследований
Институт экономики РАН
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова
Санкт-Петербургский государственный университет

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО

II Международная научно-практическая конференция «Великие экономисты и великие реформы» «На заре российской экономической мысли» (К 290-летию «Книги о скудости и богатстве» И. Т. Посошкова)

Оргкомитет конференции:

Эскиндаров М. А., д.э.н., профессор, ректор Финансового университета – председатель оргкомитета;
Р. М. Нуреев, д.э.н., профессор – зам. председателя;
С. Н Сильвестров, д.э.н., профессор – зам. председателя;
Г. Д. Гловели. д.э.н., профессор;
В. В. Дементьев, д.э.н., профессор;
Н. Н. Думная, д.э.н., профессор;
Е. П. Дятел, д.э.н., профессор;
Е. Н. Калмычкова, к.э.н., доцент;
В. Е. Корольков, к.э.н., профессор;
Ю. В. Латов, д.с.н., профессор;
О. А. Николайчук, д.э.н., профессор;
Д. Н. Платонов, д.э.н., профессор;
Д. Е. Расков, к.э.н., доцент;
В. Т. Рязанов, д.э.н., профессор;
Л. Х. Саидмурадов, д.э.н., профессор;
П. С. Селезнёв, к.п.н.;
М. А. Федотова, д.э.н., профессор;
И. Н. Шапкин, д.э.н., профессор;
Л. Д. Широкорад, д.э.н., профессор.

Уважаемые коллеги!

Приглашаем принять участие в однодневной конференции «На заре российской экономической мысли». Данная конференция будет посвящена 290-летию «Книги о скудости и богатстве» И. Т. Посошкова.

Крестьянина-предпринимателя Ивана Тихоновича Посошкова (1652-1726) считают первым российским экономистом. Для этого есть серьезные основания: его трактат «Книга о скудости и богатстве» является первым произведением российской общественной мысли, специально посвященным более или менее комплексному анализу социально-экономических проблем – торговле, сбору налогов, крепостничеству, регулированию денежного обращения и т.д. Поэтому 24 февраля 1724 г. (именно этой датой И. Т. Посошков подписал свою книгу) российские экономисты могут по праву считать датой рождения отечественной экономической науки и отмечать в 2014 г. 290-летие рождения отечественной экономической науки. Анализ «Книги о скудости и богатстве» выводит на обсуждение общих проблем

развития российской модели экономики, поскольку идеи И. Т. Посошкова отражают противоречия и проблемы не только петровских реформ, но и всей почти 400-летней трагической истории модернизации российского общества.

Конференция «На заре российской экономической мысли» является II-ой международной научно-практической конференцией цикла «Великие экономисты и великие реформы». I-ая конференция этого цикла «Кризисы, реформы, революции» будет проведена в октябре 2013 г. и посвящена 80-летию реформ Ф. Д. Рузвельта в США.

Цель конференции – объединение научных и творческих усилий российских ученых, способных на основе исторического анализа экономических воззрений сделать прогнозы современных экономических направлений трансформации современной российской экономики, а также выявление наиболее талантливых, перспективных авторов с целью поддержки их научного потенциала.

Конференция будет проходить **27 февраля 2014 г.** в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве РФ» по адресу: г. Москва, Ленинградский проспект, д. 49, актовый зал.

Общие темы для обсуждения

1) Направления и общие особенности развития российской экономической мысли: заимствование. адаптация, время адаптации, самостоятельные разработки (теоретические, прикладные), влияние на мировую экономическую мысль.
2) Особенности раннего этапа развития российской экономической мысли: XVI – XVIII вв., ее соотношение с ранним этапом развития западной экономической мысли (меркантилисты, ранние классики) и с восточной экономической мыслью.
3) Влияние меркантилизма и камерализма на становление российской экономической науки.
4) Национальные особенности развития российской экономической мысли.

Предварительный состав основных секций

Секция 1. Истоки российской экономической мысли.

Вопросы, предлагаемые для обсуждения:

1) Каковы общие особенности развития экономической мысли и экономической науки в России как стране догоняющего развития?
2) Была ли экономическая мысль в допетровской России?
3) К какой традиции экономической мысли ближе идеи И. Т. Посошкова – к западной или восточной?
4) К какому направлению экономической мысли следует отнести работы Посошкова, Татищева, Ломоносова и других российских ученых XVIII в.?
5) Меркантилизм – универсальное течение или узкий и тенденциозный взгляд на работы раннего этапа развития экономической науки?

Секция 2. Специфические особенности российской национальной традиции экономической мысли.

Вопросы, предлагаемые для обсуждения:

1) Возможно ли формирование экономической мысли и экономической науки вне влияния западноевропейской цивилизации?
2) Каковы особенности идей «Книги о скудости и богатстве»?
3) Почему классические и неоклассические идеи никогда не были широко популярными в России?
4) Можно ли говорить о «российском институционализме» как о главной особенности национальной традиции экономической мысли?
5) Есть ли черты сходства между идеями И. Т. Посошкова и современным российским дискурсом о проблемах социально-экономического развития?

Секция 3. Перспективы развития российской экономической мысли.

Вопросы, предлагаемые для обсуждения:

1) Под влиянием каких факторов происходит изменение мэйнстрима экономической науки?
2) Происходит ли в XXI веке усиление национальных особенностей или международного характера экономической науки?
3) Повлияет ли на развитие экономической науки «закат Запада» и «подъем Востока»?
4) Сформировалась ли в XXI в. российская школа экономической науки?
5) При каких условиях российские экономисты будут получать премию им. А. Нобиля по экономике?

К участию в конференции приглашаются научные работники, преподаватели, аспиранты, а также все лица, проявляющие интерес к рассматриваемым проблемам.

Рабочие языки конференции: русский, английский.

Для участия в конференции необходимо:

- оформить заявку (заявление-анкету) на участие (см. *Приложение 1*);
- предоставить аннотацию доклада объёмом не более 1000 слов.

Заявки принимаются оргкомитетом **не позднее 1 декабря 2013 г по адресу** finuniver-pososhkov@yandex.ru

Результаты конкурсного отбора будут сообщены не позднее 15 декабря 2013 года.

Благодарим за проявленный интерес и желаем творческих успехов!

С уважением, оргкомитет конференции.

Приложение 1.

<u>Заявка на участие</u>
во II-й Международной научно-практической конференции
«Великие экономисты и великие реформы»
«На заре российской экономической мысли»
(К 290-летию «Книги о скудости и богатстве» И. Т. Посошкова)
27 февраля 2014 г., г. Москва

1	Фамилия, имя, отчество (полностью)	
2	Название учебного заведения/организации (полностью)	
3	Ф.И.О., должность, ученая степень, ученое звание	
4	Название доклада	
6	Секция, в рамках которой Вы хотите представить доклад	
7	Форма участия в конференции (очная, заочная)	
8	Контактный телефон	
9	E-mail	
10	Технические средства и программное обеспечение, необходимые для Вашего выступления	

Financial University under the Government of the Russian Federation
The international Association for institutional research
Institute of Economics, RAS
Lomonosov Moscow State University
Saint-Petersburg state University

INFORMATION LETTER

II international scientific-practical conference «The great economists and the great reforms» «At the dawn of the Russian economic thought» (To the 290th anniversary of the «Book about poverty and wealth» by I. T. Pososhkov)

The organizing Committee of the conference:

M. A. Eskindarov., D.Sc., Professor, rector of the Finance of the University - the Chairman of the the Organizing Committee;
P. M. Nureev, D.Sc. (Economics), Professor - Vice-Chairman;
S. N. Silvestrov, D.Sc. (Economics), Professor - Vice-Chairman;
V. V. Dementyev, D.Sc. (Economics), Professor;
G. D. Gloveli, D.Sc. (Economics), Professor;
N. N. Dumnaya, D.Sc. (Economics), Professor;
E. P. Dyatel, D.Sc. (Economics), Professor;
E. N. Kalmychkova, PhD (Econ.), associate Professor;
V. E. Korolkov, PhD (Econ.), Professor;
Y. V. Latov, doctor of social sciences, Professor;
O. A. Nikolajchuk, D.Sc. (Economics), Professor;
D. N. Platonov, D.Sc. (Economics), Professor;
D. U. Raskov, PhD (Econ.), the senior lecturer.
V. T. Ryazanov, D.Sc. (Economics), Professor;
P. S. Seleznev, Ph.D.;
L. K. Saidmuradov, D.Sc. (Economics), Professor;
M. A. Fedotova, D.Sc. (Economics), Professor;
I. N. Shapkin, D.Sc. (Economics), Professor;
L. D. Shirokorad, D.Sc. (Economics), Professor.

Dear colleagues!

We invite you to take part in a one-day conference «At the dawn of the Russian economic thought». This conference will be devoted to the 290-th anniversary of «the Book of poverty and wealth» by I. T. Pososhkov.

Farmer-entrepreneur Ivan Tikhonovich Pososhkov (1652-1726) consider per-new Russian economist. For this there are serious grounds: his treatise «the Book of the MCS-reaching and wealth» is the first product of Russian social thought, SPE-specifically devoted to a more or less comprehensive analysis of the socio-economic Pro-problems - trade, collection of taxes, serfdom, regulation monetary circulation, etc. Therefore, on February 24, 1724. (it is this date, I. T. Pososhkov signed my book) Russian economic planners can rightfully considered the date of birth of the domestic economic science and celebrate the 290-th anniversary of the birth of the domestic economic science in 2014. The analysis

of the «Book about poverty and wealth» displays on the discussion of General problems of development of the Russian model of the economy, as long as the ideas of I. T. Pososhkov reflect the contradictions and problems not only of the Reform Of Peter I, but also the almost 400-year-old tragic history of the modernization of the Russian society.

Conference «At the dawn of the Russian economic thought» is the II international Noah scientific-practical conference cycle «the Great economists and the great reforms». The I conference of this cycle of «Crises, reform, revolution» will be held in October 2013 and is dedicated to the 80-th anniversary of the reform of F. Roosevelt in the United States.

The aim of the conference - the Association of scientific and creative efforts of Russian scientists, capable of on the basis of the historical analysis of economic views make forecasts with-temporary economic directions of transformation of the modern Russian economy, as well as the identification of the most talented, promising authors in order to support their research potential.

The conference will be held on February 27, 2014, in a Federal state budgetary educational institution of higher professional education «Financial-St University under the Government of the Russian Federation» to the address: str. Moscow, Leningradsky prospect, bld. 49, Assembly hall.

General topics for discussion

1) The Directions and General features of the development of the Russian economic thought: borrowing, adaptation, adjustment time, independent development (theoretical, butt-wide), the impact of the world economic thought
2) Features of the early stage of development of the Russian economic thoughts: XVI - XVIII centuries, its correlation with the early stage of the development of the Western economic thought (mercantilists, early classics) and with the Eastern economic thought.
3) The influence of the mercantilism and cameralism on the establishment of the Russian economic science.
4) National peculiarities of development of the Russian economic thought.

Preliminary structure of the main sections

Section 1. The origins of Russian economic thought.

Questions offered for discussion:

1) What are the General features of the development of economic thought and the economic science in Russia as the country of catching-up development?
2) Was the economic thought in the pre-Petrine Russia?
3) What kind of tradition of economic thought the ideas of I. T. Pososhkov - to the West or Eastern?
4) What kind of direction of economic thought should include Pososhkov's work, Tatischeva, Lomonosov and other scientists of the XVIII century?
5) Is the mercantilism - universal or for narrow and biased opinion on the work of the early stage of development of economic science?

Section 2. The specific features of the Russian national tradition of economic thought.

Questions offered for discussion:

1) Is it Possible formation of economic thought and economic science beyond the influence of the Western European civilization?
2) What are the features of the ideas of the «Book about poverty and wealth»?
3) Why classical and neoclassical ideas were never widely popular in Russia?
4) Is it Possible to speak about «the Russian institutionalism» how about the main features of the national traditions of economic thought?
5) Is there any similarities between the ideas of I. T. Pososhkov and modern Russian discourse about the problems of social economics development?

Section 3. Prospects of development of the Russian economic thought.

Questions offered for discussion:

1) What factors influence in changes of the mainstream of economic science?
2) Is it occurs strengthening of national peculiarities or international nature of economic science in the twenty-first century?
3) Will the development of the economic science «decline of the West» and «the rise of the East»?
4) Has school of economic science formed in the twenty-first century in Russia?
5) Under what conditions the Russian economists will receive The prize of A. Nobile on economy?

To participation in conference are invited researchers, teachers, post-graduate students, as well as all persons interested in the issues under consideration.

The working languages of the conference: Russian, English.

For participation in conference it is necessary to:

- fill in an application (application form for participation (see *Appendix 1*);
- to provide an abstract of no more than 1000 words.

Applications are accepted by the organizing Committee not later than December 1, 2013 at the address finuniver-pososhkov@yandex.ru

The results of the competitive selection will be announced not later than December 15, 2013.

Thank you for the shown interest and we wish creative successes!

Sincerely, the organizing Committee of the conference.

Appendix 1.

<u>Application for participation</u>
in the II-nd International scientific-practical conference
«The great economists and the great reforms»
«At the dawn of the Russian economic thought»
(To the 290th anniversary of the «Book about poverty and wealth»
by I. T. Pososhkov)
on February 27, 2014, Moscow

1	Surname, name, patronymic (in full)	
2	the Name of the educational institution/ organization (in full)	
3	NAME, position, scientific degree, academic title	
4	the Title of the report	
6	Section 6, in the framework of which You want to report	
7	the Form of participation in conference (full-time, part-time)	
8	Phone	
9	E-mail	
10	Technical tools and software required for Your presentation	

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.

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

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, № 3. 2013

Сдано в набор 18.09.2013.

Подписано в печать 25.09.2013

Тираж: 500 экз. Заказ № 89