

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 5

НОМЕР 4

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. (*Финансовый университет при Правительстве РФ; НИУ ВШЭ*)

Заместители: Деметьев В. В. (ДонНТУ), Вольчик В. В. (ЮФУ)

Члены редакционной коллегии:

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*),

Шаститко А. Е. (*МГУ*).

Ассистент редактора Оганесян А. А.

Международный редакционный совет:

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

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

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

Леонард К. (*University of Oxford, UK*),

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

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



Journal of Institutional Studies

Registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOMNADZOR). Date of registration: 20th May, 2009.
Registration certificate PI № FS 77-36310.

Founded: 2009. Quarterly Journal.

Subscription Index in «Russian Press» catalogue: **82295**.

Founder:

Ltd. «Humanities Perspectives»

Editor in Chief

Nureev R. M. (*Financial University under the Government of the Russian Federation, HSE*)

Deputy Editors: Dementyev V. V. (Donetsk National Technical University),

Volchik V. V. (Southern Federal University)

Editorial Staff:

Auzan A. A. (*Moscow State University*),

Belokrylova O. S. (*Southern Federal University*), **Kirdina S. G.** (*IE of Russian Academy of Sciences*),

Kleiner G. B. (*Central Economic Mathematical Institute of Russian Academy of Sciences*),

Latov Yu. V. (*Academy of Management of the Interior Ministry of Russia*),

Levine S. N. (*Kemerovo State University*), **Litvintseva G. P.** (*Novosibirsk State Technical University*),

Malkina M. Yu. (*Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod – National Research University*),

Lemeschenko P. S. (*Belarusian State University*),

Mau V. A. (*Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration*),

Polischuk L. I. (*HSE*), **Sidorina T. Yu.** (*HSE*), **Rozmainsky I. V.** (*HSE in Saint Petersburg*),

Shastitko A. E. (*Moscow State University*).

International Editorial Board:

Andreff V. (*University of Paris 1, France*),

Gritsenko A. A. (*Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine*),

Cohen S. (*Erasmus School of Economics, Holland*), **Leonard C.** (*University of Oxford, UK*),

Majewski V. I. (*IE of Russian Academy of Sciences*), **Mizobata S.** (*Kyoto University, Japan*),

Tsvaynert J. (*Hamburg Institute of International Economics (HWWI), Germany*).

The papers assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements which are available at <http://hjournal.ru>. Papers which do not follow the rules are rejected by the Editorial Staff. The editors do not enter into correspondence with the authors of papers fairly rejected. Post-graduates' papers to be published are free of charge.

Editorial office:

Pushkinskaya St., 43, office 10,

Rostov-on-Don, Russia, 344082.

<http://hjournal.ru>

Phone: +7 (863) 269-88-13

e-mail: hp@donpac.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

Дементьев В. В. Может ли спасти экономику макроэкономическая политика?	6
---	---

ИСТОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Бодриков М. В. Институциональные основания классической политической экономии	13
--	----

СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

Вольчик В. В., Кот В. В. Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков	36
Ерзнкян Б. А. Институциональные особенности рыночных и нерыночных транзакций / интеракций	58
Кавицкая И. Л. Институциональный подход к макроэкономическому анализу	78

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Лопаткин Г. В., Маслихин А. В. Экономическая культура Запада: от нового времени до наших дней	89
--	----

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ РЕГИОНАЛИСТИКА

Белькова А. А. Институты государственного регулирования религии в постсоветской Бурятии	100
Курбатова М. В., Левин С. Н., Каган Е. С. Структура социального капитала предпринимателей в их взаимодействии с региональной властью	108

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

Нуреев Р. М. Программа дисциплины «Институциональная экономика»	127
--	-----

МАТЕРИАЛЫ КОНФЕРЕНЦИЙ

Дюсуше О. М. Институциональные аспекты реформ Ф. Д. Рузвельта (по материалам конференции в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации 18 октября 2013 г.)	143
Информационное уведомление о проведении XI международной научной конференции Международной Ассоциации Институциональных Исследований «Проблемы современной экономики и институциональная теория» 24-25 апреля 2014 года (г. Одесса, Украина)	149

EDITORIAL

- Dementyev V. V.** Can the Macroeconomic Police Save the Economy? 6

HISTORY OF INSTITUTIONAL ECONOMIC THOUGHT

- Bodrikov M. V.** Institutional Foundations of Classical Political Economy 13

MODERN INSTITUTIONAL THEORY

- Volchik V. V., Kot V. V.** Institutional Change in Context of Economic Orders
Modernization 36
- Yerznkyan B. H.** Institutional Features of Market and Non-Market
Transactions / Interactions 58
- Kavitskaya I. L.** Institutional Approach to Macroeconomic Analysis 78

THEORY AND METHODOLOGY OF INSTITUTIONAL ECONOMICS

- Lopatkin G. V., Maslikhin A. V.** Economic Culture of the West:
from New Time till Our Days 89

INSTITUTIONAL REGIONALISTICS

- Belkova A. A.** Institutes of State Regulation of Religion in Post-Soviet Buryatia 100
- Kurbatova M. V., Levin S. N., Kagan E. S.** Structure of Entrepreneurs'
Social Capital in Their Interaction With Regional Authorities 108

PUBLIC AUDIENCE

- Nureev R. M.** Program Course «Institutional Economics» 127

CONFERENCE

- Dyusushe O. M.** Institutional Aspects of the Reforms Franklin D. Roosevelt
(Based on the Conference at the Financial University under the Government
of the Russian Federation October 18, 2013) 143
- XI International Scientific Conference of the International Association
for Institutional Studies «Problems of Modern Economics
and Institutional Theory», April 24-25, 2014 (Odessa, Ukraine) 149

МОЖЕТ ЛИ СПАСТИ ЭКОНОМИКУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА?

ДЕМЕНТЬЕВ ВЯЧЕСЛАВ ВАЛЕНТИНОВИЧ,

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

В статье рассматриваются вопросы, связанные с экономической властью, максимизацией прибыли и макроэкономической политикой, направленной на цели стабилизации экономики. Сформировались такие институциональные условия, при которых доминирующим направлением максимизации прибыли в бизнесе, наряду с использованием естественных преимуществ, стало искусственное занижение относительных издержек ведения бизнеса, а основным конкурентным преимуществом, необходимым для получения прибыли, стала экономическая власть. Неэффективная институциональная структура и «экономика власти» делают невозможным проведение последовательной макроэкономической политики, направленной на достижение долгосрочной стабилизации, расширение совокупного предложения и экономический рост.

Ключевые слова: институциональная структура; экономическая власть; макроэкономическая политика.

CAN THE MACROECONOMIC POLICE SAVE THE ECONOMY?

DEMENTYEV VYACHESLAV, V.,

*Doctor of Economics (DSc), Professor,
Donetsk National Technical University,
e-mail: dementyev@mail.ru*

Issues related to economic power, profit maximization and macroeconomic policy to stabilize the economy targets are discussed in the paper. Formed such institutional conditions under which artificially lowering of doing business relative costs has become the dominant maximizing profits direction in the business, along with the use of natural advantages, and an economic power has become the main competitive advantage necessary to make a profit. Inefficient institutional structure and the "economy of power" makes it impossible to conduct a coherent macroeconomic policy aimed at achieving long-term stabilization, expansion of aggregate supply and economic growth.

Keywords: institutional structure; economic power; macroeconomic policy.

JEL: B52, E02, E60.

Обсуждение проблем стагнации и замедления экономического роста в национальном хозяйстве сопровождается, как правило, обсуждением того, какие рецепты денежно-кредитной и бюджетной политики способны остановить падение объемов производства и оживить экономический рост.

Однако проблема сокращения темпов экономического роста в настоящее время имеет не столько макроэкономическую, сколько институциональную природу. Речь идет о доминирующих в отечественной экономике институциональных механизмах получения и максимизации прибыли.

В основе функционирования рыночной экономической системы лежит, как известно, принцип максимизации прибыли. Именно возможность создания и присвоения прибыли является ключевым условием, которое приводит в действие

механизм экономического роста: создает мотивацию и ресурсы, необходимые для экономического роста.

Причина нынешней стагнации состоит в отсутствии способности национальной экономики создавать прибыль. Отсутствие прибыли или ее ограниченность в пространстве и времени, а также ограниченные возможности увеличения нормы прибыли имеют следствием отсутствие мотивации к ведению бизнеса и, далее, к инвестициям и расширению производства; отсутствие ресурсов для частных инвестиций и сокращение бюджетных доходов.

Доля прибыли в ВВП России опустилась до минимальных значений за последние 15 лет. Уровень прибыли предприятий и предпринимателей в совокупных доходах экономики сейчас находится на историческом минимуме (ниже, чем перед кризисом 1998-го и в разгар кризиса 2008–2009 годов)¹. Отсюда и стагнация.

Падение доли прибыли в национальной экономике указывает на кризис институциональной модели, на которой основано получение прибыли.

На чем же основано извлечение и присвоение прибыли в национальной экономике.

Как нам известно, на конкурентных рынках в долгосрочных периодах экономической прибыли не возникает.

При преобладании совершенной конкуренции фирмы в условиях равновесия должны окупать все затраты, не получая прибыли, □ утверждение, с которого начинается всякое здравое рассуждение о прибыли, замечает Й. Шумпетер (*Шумпетер, 2001. С. 1178*).

Экономическая прибыль возникает в ситуациях нарушения конкурентного равновесия. «Предпринимательский доход вне зависимости от его природы ... всегда в той или иной степени связан с монополистическим ценообразованием. Источник этого дохода, каков бы он ни был, обязательно является чем-то таким, что конкуренты не могут скопировать, так как если бы они это сделали, не возникло бы никакого избытка над издержками» (*Шумпетер, 2001. С. 1184*). Иными словами, прибыль возникает там, где есть возможность в той или иной мере контролировать цены на продукцию или цены на факторы производства и удерживать их на уровне или выше, или ниже, нежели цены конкурентного рынка.

Такое возможно при наличии определенных конкурентных преимуществ, обладание которыми и создает возможности для создания и присвоения экономической прибыли в национальной экономике.

Первое. Продуктовые и технологические инновации. Источником экономической прибыли предприятия является монополия новатора, поскольку иные участники рыночной игры не обладают данными конкурентными преимуществами.

Второе. Естественные преимущества. Основа создания прибыли - естественная ограниченность и географическое неравенство в распределении ресурсов. На территории страны находятся факторы производства (природные ресурсы, климатические условия и пр.), предложение которых неэластично, что дает возможность получать экономическую ренту.

Третье. Эффективная организация производства и ведения бизнеса. Организация производства позволяет производить такую продукцию и с такими издержками, которые невозможно достичь иным организационным способом. Сюда можно также отнести и преимущества в скорости ведения бизнеса, которая позволяет быстрее реагирования на изменения конъюнктуры рынка и потребительского спроса.

Четвертое. Экономическая власть как конкурентное преимущество, которое позволяет осуществлять «искусственное» занижение цен на факторы производства и (или) завышение цен на готовую продукцию.

Какие же механизмы создания прибыли доминируют в отечественной экономике? Можем ли мы утверждать наличие инновационной экономики или

¹ См.: В плену старой парадигмы // *Эксперт*, 2014, № 3.

доминирование эффективной формы ведения бизнеса? Очевидно, нет.

К настоящему времени сформировались такие институциональные условия, при которых доминирующим направлением максимизации прибыли в бизнесе, наряду с использованием естественных преимуществ, стало искусственное занижение относительных издержек ведения бизнеса, а основным конкурентным преимуществом, необходимым для получения прибыли, стала экономическая власть.

Точнее говоря, доминирующим условием создания и присвоения прибыли является избыток экономической власти, который позволяет диктовать условия сделок и цены. Сюда относятся монопольная рыночная власть; вертикальная интеграция; внутрикорпоративная власть, диктующая режим и условия оплаты труда; доступ и использование в частных целях государственной, в том числе правоохранительной и судебной власти; использование частного насилия, как легализованного (структуры безопасности), так и криминального порядка.

Непосредственными источниками получения экономической прибыли в этих условиях являются занижение, по сравнению с рынком свободной конкуренции, цен на единицу издержек производства; завышение цен на конечную продукцию; отказ нести всю сумму социальных издержек, с которыми связано производство (занижение налоговых и прочих выплат из прибыли); отказ делиться с другими претендентами на часть полученной прибыли (проблема миноритарных акционеров); монопольный доступ к бюджетным ресурсам.

Природа такой прибыли - экономическая рента, получаемая за счет экстернализации издержек ведения бизнеса (эксплуатация общественных ресурсов).

Экономическая власть, позволяющая получать прибыль, является сравнительно более доступным, более дешевым и более эффективным (прибыльным) экономическим благом, нежели новые технологии или эффективная организация.

В этих условиях наиболее ценный актив – это власть. Именно благодаря наличию доступа к экономической власти физические активы становятся капиталом, т.е. приобретают способность приносить денежный доход. Совершенствование технологии и организации производства не является базовым условием получения прибыли. Требуется лишь поддержание минимально необходимого уровня технологии и организации производства, который необходим для создания продуктов, имеющих спрос на мировом или внутреннем рынках.

Степень безопасности бизнеса и возможности получения доходов определяются не технологией и качеством организации производства, а местом, занимаемым данным предприятием (и его собственником) в иерархии экономической власти. Соответственно сложились стимулы повышенной силы к инвестициям во власть и стимулы пониженной силы к инвестициям в инновации.

Результат инвестиций во власть – формирование и воспроизводство устойчивой политико-экономической структуры производства (хозяйственного порядка) как совокупности отношений и форм хозяйствования, посредством которого собственниками активов создается, извлекается и присваивается экономическая прибыль: структуры отраслевых рынков, распределение прав собственности, схемы корпоративного управления, характер отношения бизнеса с государством. Основной стержень и несущая конструкция этого хозяйственного порядка – это отношения доминирования и власти, которые выстраиваются внутри корпораций, между различными предприятиями и отраслями национальной экономики.

Безусловно, существующая к настоящему моменту экономическая схема максимизации прибыли и хозяйственный порядок, вырастающий на этой основе, сыграли определенную положительную роль в экономическом развитии. Это был существенный прогресс по сравнению с хаосом начала и середины 1990-х. Выстраивание властных иерархий в экономике позволило выстроить и стабилизировать хозяйственные связи. Данный хозяйственный порядок создал определенные стимулы к росту производства, вытеснил, по образному выражению замечательного американского экономиста М. Олсона, из нашей экономики «бандита-гастролера» и заменил его на «стационарного бандита» (Олсон, 1995. С. 53-81), на

его основе удалось остановить экономический спад и восстановить производство и, далее, обеспечить достаточно высокие темпы роста ВВП.

Однако описанный выше механизм получения экономической прибыли путем захвата и раздела ренты власти имеет ограниченные возможности развития. Можно утверждать, что к настоящему времени данные ресурсы извлечения прибыли исчерпаны. Причины этого:

Во-первых, искусственное занижение цен на издержки производства имеет свой предел, переход за который влечет нарушение условий воспроизводства ресурсов, необходимых для ведения производственной деятельности. Следствием низкой заработной платы является отсутствие квалифицированной рабочей силы и инженеров, следствием низких тарифов на перевозки – развал системы грузовых железнодорожных перевозок и пр.

Во-вторых, интересы максимизации прибыли и, соответственно, минимизации издержек производства входят в противоречие с интересами государства, его социальной и инфраструктурной политикой.

В-третьих, к числу негативных последствий сложившейся институциональной модели извлечения прибыли следует отнести отторжение инноваций, возникновение народнохозяйственных диспропорций, низкое качество экономического роста.

В-четвертых, это темпы научно-технического прогресса в мировой экономике. С одной стороны, снижение физических издержек производства как результат инновационных технологий опережает возможности отечественных предприятий по удержанию заниженных цен на ресурсы. С другой, - внедрение новых технологий ведет к созданию продукции с такими качественными характеристиками, которые отечественная экономика производить уже не в состоянии. В результате мы наблюдаем постепенное понижение качественной «ниши» отечественной продукции на мировых рынках и реальную угрозу вытеснения с рынков вообще.

В-пятых, условием получения прибыли и экономического роста является наличие расширяющихся рынков, что проблематично в условиях мирового экономического кризиса.

Исчерпание ресурсных резервов создания прибыли (резервов для занижения издержек производства) и создает проблему исчерпания источников роста.

Кроме того, институциональная модель, которая сформировалась «вокруг» доминирующих источников создания и присвоения прибыли: эксплуатация естественных преимуществ и «экономика власти», - имеет целый ряд существенных мотивационных провалов. Речь идет о направленности и «силе» действующих в данной институциональной среде стимулов экономического поведения.

Что имеется ввиду:

- Деформация *источников получения доходов*. Отрыв доходов собственника от производительности контролируемых им факторов производства.
- Деформация *форм получения доходов*. Формы присвоения собственником экономической прибыли. Отрыв индивидуальных доходов собственника активов от прибыли предприятия.
- Искажение в *предпочтениях формы богатства (инвестиционная близорукость)*. Отрыв индивидуального богатства собственника от рыночной стоимости активов контролируемого им предприятия.
- Искажение в *предпочтениях внезаконности прав собственности и доходов*.
- Высокий уровень транзакционных издержек инновационной деятельности и увеличения скорости бизнес-процессов.
- Психологический тип личности, доминирующий в бизнесе.
- Моральные издержки экономической власти: проблема доверия.

В таких институциональных условиях проблема роста не может быть решена традиционными методами денежно-кредитной и бюджетной политики. Неэффективная институциональная структура и «экономика власти» делают невозможным проведение последовательной макроэкономической политики,

направленной на достижение долгосрочной стабилизации, расширение совокупного предложения и экономический рост.

Деформация экономической власти может создавать такие формы доходов, мотивы и направленность экономического поведения, при которых экономические агенты не «реагируют» на макроэкономическую политику ожидаемым образом. Более того, «правильная» макроэкономическая политика, исходящая из предпосылки «нормальной» экономической среды, будучи примененной в условиях деформированного экономического порядка, может иметь результаты, противоположные ожидаемым, и не приводит к достижению равновесия, а порождает еще большую макроэкономическую нестабильность. Как правило, макроэкономические рекомендации разрабатываются при молчаливой предпосылке отсутствия власти в экономике.

Рассмотрим для примера два варианта макроэкономической политики в переходной экономике, где исходным состоянием являются депрессия (спад производства), безработица и инфляция.

Первый вариант – проведение макроэкономической политики условно кейнсианского типа в рамках деформированного хозяйственного порядка и ее последствия.

Идеальный сценарий (упрощенная схема) выглядит следующим образом. Рост денежной массы, используемой на потребление, инвестиции и государственные расходы (за счет фискальной и денежно-кредитной политики), влечет за собой рост совокупного спроса. Рост спроса, в свою очередь, стимулирует рост совокупного предложения. Поскольку имеется значительный объем свободных ресурсов («кейнсианский» отрезок кривой предложения), то реакцией на денежную экспансию является увеличение объемов производства при отсутствии роста цен или незначительном его уровне. Иначе говоря, в известной формуле $MV=PQ$ прирост M (денежного предложения) при стабильных ценах уравнивается приростом Q (объема производства).

Вместе с тем опыт экономической политики может показывать противоположные результаты: увеличение денежной массы, затем рост цен и углубление спада производства. Таким образом, прирост денежной массы «съедается» ростом цен. Более того, поскольку рост цен может опережать рост M , то величина Q (совокупное предложение) будет сокращаться.

Условием действия идеального макроэкономического сценария развития событий является наличие соответствующей системы власти, которая была бы в состоянии, с одной стороны, ограничить тенденцию к повышению цен, а с другой, – стимулировать увеличение совокупного предложения. Это предполагает такой экономический порядок или такую структуру экономической власти, которые бы ограничивали (исключали) экономическое поведение, ориентированное на получение доходов за счет повышения цен или доходов, приводящих к нему. В свою очередь, успех такой политики определяется, во-первых, способностью институтов власти, образующих внешнюю среду предприятия (таких, как конкуренция, государство), ограничить (исключить) получение инфляционных доходов и экономическое поведение, направленное на рост цен, а во-вторых, соответствующей организацией власти внутри предприятия, способной ограничить (исключить) экономическое поведение, направленное на рост доходов вне связи с увеличением затрат труда или капитала.

Однако поскольку такие ограничительные институты отсутствуют, доминирует рентоориентированное поведение, то политика экспансии результируется не в приросте производства, а в увеличении рентных доходов доминирующих агентов (государства, администрации предприятий, финансовых организаций и пр.). Сложившаяся ситуация (увеличение денежной массы и вместе с тем отсутствие ограничений на рост цен и повышение доходов) используется в целях получения ренты, связанной с инфляцией. Тем самым в результате подобной макроэкономической политики формируется экономическое поведение,

сориентированное на получение ренты, которое своим результатом (прямым или косвенным) имеет рост цен, а не расширение совокупного предложения. Таким образом, происходит лишь модификация получения ренты с учетом возможностей повышения цен и инфляционного фактора.

Второй вариант – применение монетарной политики с целью преодоления стагнации.

Идеальный сценарий монетарной политики виделся таким: относительное «сжатие» денежной массы (M) вызывает сокращение спроса, что влечет за собой усиление конкуренции и, следовательно, возрастание мотивации к снижению издержек производства. В свою очередь, снижение издержек обуславливает «сдвиг» кривой предложения вправо и рост производства. В результате получаем повышение занятости и снижение цен. Однако возможен такой сценарий, где монетарная политика дает противоположный эффект. «Сжатие» денежной массы не влечет за собой снижение цен, а имеет следствием сокращение спроса и, как результат, падение предложения. По сути, сокращение денежного предложения (M) приводит не к сокращению уровня цен (P) со всеми вытекающими отсюда последствиями, а к снижению Q (объема производства). Более того, при последовательной монетарной политике возникает своего рода «монетарная спираль»: сокращение M порождает падение Q , падение Q , в свою очередь, требует сокращения M и т.д. В данном случае единственным положительным результатом является временная стабилизация валютного курса и цен.

Очевидно, что для того, чтобы монетарная политика «работала» по идеальному сценарию, необходим экономический порядок, который в состоянии «принудить» предприятия снизить цены и (что самое главное) издержки, а тем самым создать мотивацию к росту производства и условия для него.

Это предполагает наличие, во-первых, институтов конкурентного порядка и соответствующего «давления» на цены; во-вторых, корпоративного контроля, обеспечивающего соответствующее «давление» на поведение менеджеров; в-третьих, определенного уровня менеджмента на предприятии, способного организовать инновационную деятельность, в-четвертых, государственного аппарата, который был бы в состоянии контролировать экономическое поведение и исключить такие его формы, которые дают возможность получения рентных доходов вне сферы реальной экономики, а также обеспечить действенность института банкротства. И наконец, требуется наличие финансовых институтов, обеспечивающих свободное движение капитала.

Однако поскольку таких институтов хозяйственного порядка, способных в должной мере обеспечить снижение цен и рост производства (т.е. ограничить рентоориентированное поведение, с одной стороны, и обеспечить «защиту» для конкурентного экономического поведения – с другой), не существует, то «сжатие» денежной массы и вызванное этим сокращение спроса не дают ожидаемых результатов, а приводят лишь к «недостатку» денежных средств и спаду производства. В этом случае изменение макроэкономических условий означает лишь изменение способов и форм получения ренты, в частности – возникает новая форма ренты (вместо инфляционной), в основе которой лежит монополия на денежные ресурсы.

Особенность макроэкономической среды в целом состоит в том, что она не создает непосредственных стимулов к производственной, и в частности инновационной, деятельности. Можно предположить лишь способность этой среды усиливать или ограничивать действие уже существующих мотивов (например, получение конкурентного дохода или получение ренты), заданных институциональной структурой хозяйства. Иначе говоря, если мотивы и поведение деформированы (как следствие состояния институциональной среды), то сами по себе макроэкономические меры не в состоянии устранить данную деформацию.

Так, например, сама по себе макроэкономическая политика может в итоге сократить или увеличить совокупный спрос. Вопрос в том, как будут реагировать на

это предприятия? А их реакция зависит уже от экономического порядка (системы власти): какое экономическое поведение исключено, а какое – возможно. Если господствующей формой доходов является получение ренты, то результатом той или иной макроэкономической политики может быть только модификация форм получения ренты. В лучшем случае можно получить лишь временный эффект финансовой стабилизации.

Таким образом, стагнация в экономике является не только и не столько следствием субъективных ошибок правительства, нехватки финансовых ресурсов или известных внешних обстоятельств (например, мировой экономической и финансовый кризис) – она возникает как итог «сознательной» деятельности определенных экономических субъектов, максимизирующих прибыль (рентные доходы) и использующих для этого свои властные возможности.

Центральной проблемой экономической и, в особенности, промышленной политики должна стать проблема источников получения прибыли и формирования эффективных институциональных моделей максимизации прибыли. Без этого невозможно обеспечить устойчивый экономический рост по причине отсутствия необходимой мотивации и инвестиционных ресурсов.

Необходим постепенный отказ от институциональных форм ведения бизнеса и максимизации прибыли, в основе которых лежит избыток экономической власти и искусственное занижение издержек ведения бизнеса. Иными словами, необходимо устранение частной экономической власти (безотносительно к тому, на чем она основана) как источника получения экономической ренты². Вообще говоря, получение ренты власти представляет собой простейшую форму ведения бизнеса. Властная иерархия в хозяйственных системах должна использоваться не как непосредственный инструмент и средство получения прибыли, а как средство для создания более высокого порядка. Необходим переход к бизнес-стратегиям, где извлечение и максимизация прибыли основаны на таких конкурентных преимуществах, как эффективность организации бизнеса, инновационная стратегия роста, повышение скорости и качества бизнес-процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- В плену старой парадигмы // *Эксперт*, 2014, № 3.
 Ойкен В. (1995). Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс.
 Олсон М. (1995). Распределение власти и общество в переходный период // *Экономика и математические методы*, Т. 31, Вып. 4, с. 53-81.
 Шумпетер И. А. (2001). История экономического анализа. Т. 3. СПб: Экономическая школа.

REFERENCES

- Caught in the old paradigm. *Expert*, 2014, no. 3. (in Russian).
 Oyken V. (1995). Basic principles of economic policy. M.: Progress. (in Russian).
 Olson M. (1995). Dispersion of power and society in transition. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 31, issue 4, no. 53-81. (in Russian).
 Schumpeter I. A. (2001). History of economic analysis. Vol. 3. St. Petersburg: The School of Economics. (in Russian).

² «Почему так важна проблема экономической власти?...Обладание властью провоцирует акты произвола, угрожает свободе людей, разрушает сформировавшиеся хорошие порядки. Вместе с тем нет социальной жизни без существования положения, дающего власть, поскольку для любой жизни в обществе, будь то в государстве или на предприятии, необходим авторитет. Друзья власти преуменьшают ее опасность, а противники – ее безусловную необходимость. Преодоление этой дилеммы, видимо, является решающей задачей любой политики, в том числе и экономической» (Ойкен, 1995. С. 248).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВАНИЯ КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ¹

БОДРИКОВ МСТИСЛАВ ВЛАДИМИРОВИЧ,

*кандидат экономических наук, заместитель ген. директора по экономике и финансам,
ООО «Новолодожский судостроительный завод»,
e-mail: mstislav.bodrikov@gmail.com*

В статье опровергается традиционная интерпретация классической политической экономики как теоретической системы, пренебрегающей историческими и институциональными факторами экономического анализа и объясняющей экономику только одного типа, а именно – экономику торгового общества. Доказывается, что историзм и институционализм являются исходными принципами классической традиции политэкономического анализа воспроизводства общественного богатства. На примере классической теории товарной экономики показывается, как классические экономисты раскрывали историко-институциональные предпосылки и следствия распространения отношений обмена.

Ключевые слова: *классическая политическая экономия; воспроизводство общественного богатства; историко-институциональный аспект производственных отношений; экономика торгового общества.*

INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF CLASSICAL POLITICAL ECONOMY

BODRIKOV MSTISLAV, V.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD), Deputy General Director for Economics and Finance,
Ltd. Novoladozhsky Shipyard
e-mail: mstislav.bodrikov@gmail.com*

The author refutes the traditional interpretation of Classical political economy as a theoretical system, neglecting historical and institutional factors of economic analysis and explaining only one type of economy, namely the economy of a trade society. It is proved that historicism and institutionalism are primary principles of the classical tradition of political economy analysis of the reproduction of social wealth. On the example of the classical theory of commodity economy, it is shown how classical economists reveal historical and institutional preconditions and consequences of the spread of exchange relations.

Keywords: *classical political economy; reproduction of social wealth; historical and institutional aspect of relations of production; economy of a trade society.*

JEL: B12, B14, B15, B51, D02, O43.

В той мере, в какой экономическая организация народов зависит от состояния естественных наук, она остается предметом изучения самих естественных наук и производных от них прикладных наук. Однако в той мере, в какой причины экономической организации общества кроются в моральных и психологических факторах, в институтах и общественных отношениях или в свойствах человеческой натуры, исследованием этих причин должны заниматься не естественные, а этические и социальные науки, они являются уже предметом науки, называемой “политическая экономия”.

Дж. С. Милль (Милль, 2007. С. 105–106)

¹ Автор выражает благодарность И. В. Розмаинскому за ценные советы и замечания, высказанные при подготовке статьи.

ВВЕДЕНИЕ

Классическая политическая экономия (рассматриваемая в широкой исторической перспективе от В. Петти до К. Маркса) в наши дни чаще всего воспринимается как узкоспециализированная теоретическая система, предназначенная для объяснения долгосрочных тенденций функционирования экономики одного типа, а именно – экономики торгового общества (Автономов, Ананьин и Макашева, 2002. С. 42-44; Негизи, 1995. С. 37; Ойкен, 1996. С. 20, 38-41; Поланьи, 2002. С. 55-57, 140-14; Ходжсон, 2003. С. 272-273)². При этом доминируют откровенно ортодоксальные (неоклассические) интерпретации аналитического инструментария классической школы в терминах поведенческих функций отдельных субъектов и аппарата частичного анализа равновесия на отдельных рынках (Samuelson, 1959; O'Brien, 2004; Блауг, 1994. Гл. 1-7; Негизи, 1995. Гл. 3-6). Что касается исторических и институциональных факторов экономического анализа, то из всей классической традиции якобы только К. Маркс придавал им важное значение (Шумпетер, 2001, С. 575-580; Леонтьев, 1990. С. 108; Нестеренко, 1997. С. 42, 45; Афанасьев, 2005. С. 213). Однако это ничего не меняет, поскольку «институциональные допущения» марксизма чрезмерны, а исторический анализ «изобилует провоцирующими гипотезами» (Блауг, 1994. С. 246, 227).

Данное представление усиливается тем, как классическая традиция политико-экономического анализа изображается ее современными приверженцами. В частности, ключевой декларацией неорикардianской (сраффианской) школы является призыв отказаться от субъективного мышления неоклассической ортодоксии в пользу объективного подхода, распространенного до маржиналистской революции и «свойственного представителям классической политэкономии, начиная с Вильяма Петти и кончая Рикардо и Марксом» (Ронкалия, 1981. С. 258; Куриц и Сальвадори, 2004. Гл. 1; Garegnani, 1990). В соответствии с этим призывом концептуальное ядро неорикардianской экономической теории объявляется «объективистской альтернативой, вращающейся вокруг двойной концепции физических реальных затрат и общественного прибавочного продукта внутри аналитического каркаса, который представляет производство как круговой процесс» (Kurz and Salvadori, 2005. P. 413; Schefold, 1989. P. 338-342).

В настоящей статье традиционное прочтение теоретического наследия классической школы ставится под сомнение. Согласно предлагаемой альтернативной интерпретации, классические экономисты не замыкались на исследовании одного типа экономического устройства общества – товарной экономики, как утверждают их критики, и не ограничивали свой анализ рассмотрением лишь «объективных факторов», как их трактует неорикардianская школа. Главной чертой классической политической экономии выступает стремление к системному, как сказали бы сегодня (Ходжсон, 2003), изучению экономики в целостности ее внутренних взаимосвязей и в конкретном историко-институциональном контексте. Так, например, обращаясь к исследованию специфических свойств товарной экономики, классики задавались вопросами, каким образом общественное богатство торгового общества увеличивается через замкнутый кругооборот товаров, почему субъективные интересы людей принимают здесь объективную (вещную) форму и как это трансформирует их экономическое поведение.

Для получения адекватного представления о проблемном поле классической политической экономии, прежде всего, требуется обратиться к ее центральному элементу – теории воспроизводства общественного богатства. В ней формулируется общая модель, применимая для изучения закономерностей функционирования и развития абстрактной экономики. Приложение этой модели к историческому пространству определенного общества, а значит, принятие к учету институциональных факторов его жизнедеятельности, позволяет строить частные

² Историки экономической мысли сходятся также во мнении, что историческая последовательность классиков отражает стадии промышленного развития и сопутствующих им социально-экономических преобразований европейских стран (Рубин, 1929б; Афанасьев, 2005).

модели экономики конкретного типа. Таковы, как мы постараемся доказать, подлинный предмет и метод классической политической экономии.

ТЕОРИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА КАК ОБЩАЯ ПЛАТФОРМА КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

С тех пор, как А. Смит провозгласил, что «главная задача политической экономии каждой страны состоит в увеличении богатства и могущества», что она «ставит себе целью обогащение как народа, так и государя» (Смит, 2007. С. 375, 419), эта тематика прочно заняла центральное место в классической политической экономии. Как хорошо известно, до определенного момента классические экономисты имели склонность придавать большее значение какому-нибудь одному аспекту воспроизводственного цикла (производству, распределению, обмену и потреблению)³. Тем не менее, полученные ими результаты пригодны для обобщения и как отдельные фрагменты складываются в общую теорию воспроизводства общественного богатства.

Согласно этой теории, экономическое развитие человеческого общества представляет собой исторический процесс воспроизводства богатства путем непрерывного повторения актов взаимосвязанного производства и потребления экономических благ (далее – просто благ). Термин воспроизводство подразумевает также регулярное восстановление запасов общественного богатства. Для начала каждого цикла взаимосвязанного производства и потребления требуется предварительная подготовка необходимых условий производства. Соответственно, после его завершения должны создаваться предпосылки для следующего воспроизводственного цикла. Таким образом, общественное богатство выступает одновременно результатом и фактором экономического развития.

Необходимые условия жизнедеятельности человеческого общества не исчерпываются материальными благами – природными ресурсами и производимыми благами (в широком их понимании, включающем продукты, работы и услуги). Без участия человека ни одно благо произведено быть не может; человек же является их конечным потребителем. Исходя из этого, классический анализ воспроизводственных процессов опирается на расширенную трактовку общественного богатства, охватывающую наряду с запасами материальных благ и трудоспособное население. Тем самым история и институты конкретного общества включаются в число факторов экономического развития.

Хотя многие идеи теории воспроизводства общественного богатства имеют известные аналогии в естественном мире (и, возможно, были получены из наблюдений за ними, как это часто отмечается в отношении Ф. Кене), классики никогда не трактовали их буквально. Они хорошо понимали, что в отличие от процессов естественной репродукции жизнедеятельность человеческого общества не является повторяющимся в неизменном виде процессом; напротив, в ходе цикла взаимосвязанного производства и потребления, как общее правило, восстанавливаются не те же самые запасы благ, которые существовали в начальный момент⁴. Даже простое расширение или сокращение масштабов производства при неизменной его структуре предваряется динамикой численности населения и уровня материального богатства. Технологический прогресс ведет к изменениям в составе и структуре ресурсов производства, привлекаемых в сектор предприятий. Социальный прогресс или регресс, трансформируя формальные и неформальные институты, отражается на составе и структуре конечного потребления домохозяйств. Отсюда не просто воссоздание, а именно преумножение (накопление) материального и человеческого богатства объявлено в классической политической экономии сутью

³ Вероятно, нет смысла цитировать хорошо известные определения предмета политэкономии как науки об отношениях между людьми в процессе производства, распределения, обмена, потребления или в общем случае воспроизводства общественного богатства. В литературе этому вопросу уделено достаточное внимание. В качестве характерных примеров укажем на обзоры Й. А. Шумпетера (*Шумпетер, 2001. Т. 2. С. 700-702*) и П. Груневегена (*Груневеген, 2004. С. 680-683*).

⁴ Строго говоря, окружающий человека мир тоже развивается, а потому считать процессы естественной репродукции неизбежными можно только с известной долей условности.

экономической эволюции всякого общества.

Объективная открытость воспроизводственного цикла (в рамках зафиксированного состояния экономики) нашла свое отражение в классических моделях экономического развития. В зависимости от масштабов производства и восстановления запасов благ классики различали простое и переменное (расширенное или суженное) воспроизводство. При простом воспроизводстве процессы взаимосвязанного производства и потребления повторяются в неизменном виде и размерах, а начальные и конечные запасы благ полностью совпадают. В этом и только в этом гипотетическом случае система потоков производства и потребления благ обладает свойством замкнутости. При переменном воспроизводстве условия производства и структура запасов благ подвергаются экстенсивной и/или интенсивной динамике. Экстенсивное воспроизводство (или, как его еще называют, экономический рост в узком значении этого термина, противопоставляемого понятию экономического развития) предполагает исключительно количественные изменения в масштабах производства и уровне запасов благ. Интенсивное воспроизводство осуществляется за счет структурных трансформаций, порождаемых технологическим и институциональным прогрессом.

Все вышесказанное справедливо для экономики любого типа, так как не принимает во внимание остальные факторы общественной жизни. Очевидный следующий этап развертывания категорий политической экономии предполагает конкретизацию исторических рамок экономического анализа и принятие к учету институтов изучаемого общества. В большей или меньшей степени этот момент присутствует в аргументации подавляющего числа классиков и особенно хорошо виден, если их экономические сочинения рассматривать вместе с трактатами по социальной философии. Собственно говоря, признание значимости историко-институциональных детерминант экономического развития нашло свое отражение в классическом определении политической экономии как науки об отношениях между людьми в процессе воспроизводства общественного богатства.

ИСТОРИКО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОБЩЕСТВЕННОГО БОГАТСТВА

В истории экономической мысли укоренился миф о неисторичности классической политэкономии и фундаментальной недооценке в ней институциональных допущений (Ойкен, 1996. С. 20, 38-41; Поланьи, 2002. С. 55-57, 140-143; Ходжсон, 2003. С. 272-273; Негизи, 1995. С. 37). В слабой форме он гласит, будто классические экономисты «не позаботились о том, чтобы конкретизировать детали институциональных рамок, которые они наблюдали»; однако и это заключение более чем спорно (Шумпетер, 2001. Т. 2. С. 712-718). Для его опровержения достаточно взглянуть на исторический очерк воспроизводства богатства человеческих обществ и его зависимости от «институтов управления и распределения», представленный Дж. Ст. Миллем во введении к своему главному экономическому сочинению (Милль, 2007. С. 95-105). И это не единичный пример; как мы постараемся доказать ниже, классические авторы приложили достаточно усилий для демонстрации важности институциональных допущений своих теоретических построений.

Одним из первых значимость институциональной формы общественного устройства заметил В. Петти, чьи произведения полны примеров институциональных барьеров на пути экономического прогресса. Например, размышляя о причинах бедности ирландской нации, он помимо прочего писал: «Их лень, как мне кажется, происходит скорее от отсутствия занятий и отсутствия поощрения к труду», чем от природных качеств, так как церковь и государь навязывают им ложные стереотипы поведения⁵; их торговля в упадке, а капиталы скудны из-за того, что «торговля запрещена и стеснена английскими законами», а

⁵ «И почему бы им [ирландцам] хотеть жить лучше, хотя и с затратой большего труда, если их учат, что такой образ жизни больше похож на тот, который вели древние патриархи и святые более позднего времени, чьи молитвы и заслуги должны дать им спасение и чьему примеру они должны поэтому следовать?» (Петти, 1940. С. 138).

«плутни и голословные заявления нарушают естественное право и собственность» (*Петти, 1940. С. 138–139*).

Спустя столетие похожие наблюдения привели Ф. Кенэ к первым теоретическим обобщениям: «форма общества зависит в большей или меньшей степени от рода имущества, которым каждый владеет или может владеть и сохранение которого и собственность над ним хочет обеспечить» (*Кенэ, 2008в. С. 336*). Отсюда: «для прироста богатства и населения надо, чтобы люди были уверены в своей свободе и в обладании своими богатствами. Люди не привязываются ни к своему государю, ни к родине, если они лишены защиты, прав и собственности» (*Кенэ, 2008а. С. 207*). В итоге сегодня есть все основания утверждать, что именно физиократы заложили традицию определять политическую экономию как «науку об экономической организации» и «распространили этот термин на обсуждение природы богатства, его воспроизводства и распределения» (*Груневеген, 2004. С. 681*).

Следующий за физиократами А. Смит, написал первое монументальное полотно экономической истории человечества, в котором выделил четыре состояния человеческого общества и четыре соответствующих периода его развития: охотничье, пастушеское, землевладельческое (феодалное) и цивилизованное (*Смит, 2007. Кн. III, V*). Первые три типа общества названы «низкой степенью развития общества, которая предшествует распространению торговли и прогрессу обрабатывающей промышленности», и охарактеризована как варварское, первобытное и малоразвитое, грубое, дикое и детское (*Смит, 2007. С. 65, 70, 82, 103, 144, 204, 264, 289, 550, 838*). Последний тип общества определен как торговое и наделен эпитетами: свободное, цивилизованное, развитое, богатое, процветающее и прогрессирующее (*Смит, 2007. С. 65, 71, 103, 132, 558, 654, 717*). Учитывая, что А. Смит и следующие за ним экономисты жили в эпоху становления торгового общества, неудивительно, что именно оно оказалось главным предметом их прикладных политэкономических исследований. Поэтому, по крайней мере, в этом разделе политической экономии институциональный анализ классиков не остался незамеченным. Так, один из ведущих историков экономики XX века К. Поланьи, хотя и упрекал классическую политэкономия за тотальный объективизм и институциональную близорукость, все-таки отмечал в ней опровергающие указанные ярлыки элементы, например анализ экономических последствий пресловутых законов о бедных (*Поланьи, 2002. С. 138–139*).

На самом деле, экономический анализ институтов в классической литературе гораздо богаче. Только в «Богатстве народов» А. Смита (2007) он помимо прочего включает: цеховое право и ученичество, законы о бедных и о регулировании цен (*Смит, 2007. С. 165–187*), аристократические привилегии и расточительность правительства (*Смит, 2007. С. 352–353*), институты рабства, крепостничества и частной собственности (*Смит, 2007. С. 389–391, 665–666*). На этом фоне весьма показательны, что в то время, как одни институционалисты отрицают институциональное начало классической политэкономии (*Уильямсон, 1996. С. 333–336; Ходжсон, 2003. С. 272–273*), другие называют усилия классических экономистов в этом вопросе пионерными, а работы «первопроходными» (*Бьюкенен, 2004. С. 168–170; Норт, 1997. С. 168; Эггертссон, 2001. С. 17–18*). В частности, Дж. М. Бьюкенен видит в классической политэкономии «родственные связи» с современной конституциональной экономической теорией (*Бьюкенен, 2004. С. 168*), а Т. Эггертссон доходит до того, что теорему Коуза называет современной переформулировкой теоремы Смита о невидимой руке (*Эггертссон, 2001. С. 118, сн. 42*).

Пожалуй, самый существенный и одновременно наиболее неоднозначно воспринимаемый этап эволюции классической традиции связан с именем К. Маркса. Свою версию политической экономии он вывел из теории исторического материализма, утверждающей, что способ воспроизводства общественного богатства и присущая ему система производственных отношений между экономическими

субъектами «имеют специфический, исторический и преходящий характер» (Маркс, 1988–1989. Т. 3. С. 956). Это проявляется в том, что экономическая структура общества, во-первых, «есть исторический результат и продукт предшествующего процесса», а во-вторых, в ходе своей эволюции создает предпосылки для новой формы экономического устройства общественной жизни (Маркс, 1988–1989. Т. 1. С. 89; Т. 3. С. 955–962).

Согласно теории исторического материализма, на продолжительных временных интервалах характер производственных отношений между людьми (отношений по поводу воспроизводства общественного богатства), определяется уровнем развития производительных сил (совокупности ресурсов и технологий производственной деятельности), находящихся в распоряжении общества (Маркс, 1990. С. 4–5; Энгельс, 1948. С. 251–269). На этом основании многие интерпретаторы К. Маркса склонны приписывать ему абсолютизацию приоритета производительных сил над производственными отношениями, распространение его не только на длительные исторические периоды, но и на каждое данное состояние общества. Такое прочтение более чем спорно и, по сути, допускает неправильное толкование материального фактора истории⁶.

В действительности, ни К. Маркс, ни другие классики не ставили себя в рамки столь неправдоподобных условий, так как хорошо понимали, что производственные отношения не пассивно следуют за развитием производительных сил, а находятся с ними в отношении взаимодействия. На каждом этапе исторического развития они «определяют как темпы развития экономики (производительных сил), так и сущность, характер и направленность движения надстройки (политики, права, идеологии)» (Мамедов, 1997. С. 33). Соответственно, исторический материализм вовсе не отрицает роль институциональных факторов, а лишь придает второстепенное значение «идейным, интеллектуальным и культурным факторам ... при объяснении хода истории. Однако он обычно не ассоциируется с приуменьшением таких факторов, как сила, насилие, принуждение. Напротив ... экономическое принуждение ... осуществляется только в силу навязывания государством определенной системы правил» (Геллнер, 2004. С. 239). В свою очередь формирование такой системы происходит в результате общественного процесса столкновения противоречивых интересов различных экономических субъектов и их групп, приводящих формальные правила в соответствие с неформальными институтами⁷. Как это положение сформулировал Дж. Ст. Милль: «В отличие от законов производства, законы распределения частично создаются самими людьми, поскольку способ распределения богатства в каждом данном обществе зависит от принятых в нем законов и обычаев» (Милль, 2007. С. 105).

Отсюда следует, что в пределах отдельной исторической эпохи

⁶ Эту ошибку допускают не только оппоненты К. Маркса, но и заигрывающие с ним «легальные марксисты» (Туган-Барановский, 2003. С. 3–18; Струве, 1994. С. 139) и неорикарданцы (Kurz and Salvadori, 2005). По их мнению, К. Маркс, как и остальные классики, видел в общественных отношениях исключительно отражение физических процессов производства благ и оттого материальные ресурсы назвал базисом, на котором возвышается вся общественная надстройка. Таким образом, принцип исторического материализма заведомо облачается в радикальную форму экономического детерминизма, а затем показательно опровергается как «чрезвычайно упрощенное представление» (Туган-Барановский, 2003. С. 37–38). Между тем, вовсе не производительные силы К. Маркс назвал базисом экономической структуры общества, а производственные отношения, которые доминируют над остальными отношениями между членами общества: «Совокупность ... производственных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания» (Маркс, 1990. С. 4–5), см. также (Энгельс, 1948. С. 26). Стоит также напомнить, что еще сто лет назад К. Каутский призывал: «всеми силами протестовать против приписывания Марксу и Энгельсу эволюции экономического материализма», поскольку «нельзя объяснить историю какой-нибудь эпохи единственно ее экономической историей, что следует “принять в расчет” совокупность всей предшествующей эволюции со всеми ее следствиями» (Каутский, 2003. С. 37–46).

⁷ Наглядную иллюстрацию этого процесса привел К. Маркс в своем анализе эволюции английского фабричного законодательства в свете «борьбы за нормальный рабочий день» (Маркс, 1988–1989. Т. 1. С. 274–311). Другой характерный пример можно встретить у Дж. Ст. Милля. Обсуждая пределы применимости принципа *laissez-faire*, он нарисовал яркую и, к сожалению, по-прежнему актуальную картину пагубных последствий «вмешательства государственной власти в дела общества», деформирующего влияния «банды надсмотрщиков», вооруженной «во все вмешивающимся и все регламентирующим законодательством», на деловую жизнь и экономическое поведение людей (Милль, 2007. С. 956–958).

производительные силы развиваются внутри определенной системы производственных отношений, которая «не является простым пассивным результатом», а «служит формой их развития», придает «условиям производства и их представителям специфически общественное качество» и определяет тем самым «весь характер и все движение производства» (Энгельс, 1948. С. 139; Маркс, 1988–1989. Т. 3. С. 957). Другими словами, в каждый данный исторический период форма организации производства благ и воспроизводства его условий подчинена институциональной структуре общества, которая и устанавливает «порядок, в соответствии с которым» произведенный продукт «естественным образом распределяется между различными классами и группами людей в обществе» (Смит, 2007. С. 65)⁸.

К сказанному стоит добавить, что зависимость текущего состояния экономики данного общества от его институциональной структуры не была специфическим предметом исследований поздних классиков, а обсуждалась уже физиократами. Невзирая на декларируемый объективизм естественного права, они ясно понимали механизм обратной связи между производительными силами и производственными отношениями. Как убеждал своих современников Ф. Кенэ, экономический прогресс ведет к росту благосостояния населения, а порождаемая тем «зажиточность возбуждает трудолюбие», привычку к труду, которая «удваивает старания и усердие», поддерживающие дальнейшее экономическое развитие. И наоборот: общественный «беспорядок убивает заинтересованность людей в общем благе, ломает пружины, на которые опирается правительство в своей внутренней политике, нарушает экономический порядок и потрясает государства» (Кенэ, 2008а. С. 211, 237).

Более того, с некоторой долей условности, пропагандируемая физиократами теория «естественного права» может рассматриваться как рудиментарная версия теории исторического материализма. Развитие производительных сил относится в ней к компетенции физических законов, а производственные отношения отражают и преломляют состояние системы моральных законов. Наконец, слово «естественный» подразумевает объективные, то есть в каждый данный исторический момент выступающие как внешние, обстоятельства деятельности экономических субъектов (Кенэ, 2008в). Последующие авторы лишь уточнили терминологию и усилили аргументацию этой теории, придав механизму обратной связи между производительными силами и производственными отношениями статус теоретического принципа (Смит. С. 116–117; Милль, 2007. С. 269–270, Маркс, 1988–1989. Т. 3. С. 860, 891, 955–962). На языке современной институциональной теории он звучит следующим образом: «Трансакционные издержки есть экономический эквивалент трения в механических системах» (Уильямсон, 1996. С. 53).

Таким образом, вопреки широко распространенному мнению, тема обратной связи между производительными силами и производственными отношениями в пределах заданного состояния общества детально освещается в классических трактатах, а принцип, по которому на каждом этапе исторического развития конкретного общества сложившаяся институциональная структура наделяет его экономику собственной спецификой, занимает одно из центральных мест в классической традиции политэкономического анализа⁹. С его помощью

⁸ На этом фоне становится понятно, почему в последние десятилетия принцип исторического материализма стал вновь привлекать внимание экономистов. Так, проанализировав рукописное наследие К. Маркса, Е. Гайдар и В. Мау не без оснований полагают, что в конце жизни тот внес коррективы в теорию общественных формаций, отказавшись от линейности и допустив одновременное многообразие социальных форм (Гайдар и Мау, 2004. С. 11, 17–18, 34). Еще дальше идет В. Иноземцев в своем обосновании теории постиндустриального общества. Проведя интересный анализ терминологии Маркса, он заключает, что общественная формация – это более широкая категория, чем способ производства; в одной формации могут последовательно реализовываться несколько способов производства. В соответствии с этим материалистическое объяснение истории различает два вида исторических изменений: эволюционную смену способов производства внутри данной формации и смену самих формаций путем социальной революции (Иноземцев, 1998. С. 76–84).

⁹ Слабым оправданием для критиков исторического материализма может служить лишь то, что даже ортодоксальные марксисты только сравнительно недавно признали существование взаимной зависимости между производительными силами и производственными отношениями (Федоренко и др., 1988. С. 102–125).

классическая школа не только признает многообразие экономических систем, но и постулирует необходимость разработки частных теорий отдельных типов экономики на базе общей теории воспроизводства общественного богатства: «один и тот же экономический базис ... благодаря бесконечно разнообразным эмпирическим обстоятельствам, естественным условиям, расовым отношениям, действующим извне историческим влияниям и т. д. – может обнаруживать в своем проявлении бесконечные вариации и градации, которые возможно понять лишь при помощи анализа этих эмпирически данных обстоятельств» (Маркс, 1988–1989. Т. 3. С. 860). «Политическая экономия не может быть поэтому одной и той же для всех стран и всех исторических эпох» (Энгельс, 1948. С. 137), и не является таковой в действительности: «Различный характер развития благосостояния в разные исторические периоды и у разных народов породил ... неодинаковые системы политической экономии» (Смит, 2007. С. 419, 66).

ВОСПРОИЗВОДСТВО БОГАТСТВА ТОРГОВОГО ОБЩЕСТВА

Принципы исторической обусловленности и институциональной определенности экономики конкретного общества, а также предметной области соответствующей его состоянию экономической теории впервые наиболее последовательно были применены в марксизме. Вместе с тем в явном или неявном виде они разделялись большинством экономистов классической эпохи и потому могут рассматриваться как общие для всей классической традиции принципы. Данное заключение легко проверяется на примере самой разработанной части классической политической экономии – *частной* теории товарной экономики.

Классическая теория товарной экономики посвящена объяснению закономерностей функционирования и развития экономики торгового общества путем установления и описания присущего ей механизма производства и воспроизводства богатства. Она возникла в результате переосмысления утративших связь с реальностью меркантилистских воззрений, а потому ее объект с самого начала (в ряде случаев по умолчанию) воспринимался как «исторически определенная форма общественного процесса производства» (Маркс, 1988–1989. Т. 3. С. 891). Отсюда представляется вполне закономерным, что первоочередным предметом изучения стали предпосылки и условия возникновения торгового общества.

Подготовительная работа в этом направлении была проделана У. Петти, Р. Кантильоном, П. Л. Буагильбером и рядом других «эконометристов», давших «решающий импульс» развитию количественных методов анализа воспроизводства общественного богатства (Шумпетер, 2001. Т. 1. С. 269). Продолжая их начинания, физиократы сделали первые теоретические обобщения, наметив институциональные контуры товарной экономики и сформулировав принципы независимости членов торгового общества (в установленных государством правовых рамках), гарантированности их частной собственности и вытекающей отсюда свободы торговли (Кенэ, 2008д; Дюпон де Немур, 2008). Формально последние назывались принципами «естественного права», однако по своей сути они являлись нормативными предложениями по наиболее эффективному институциональному устройству торгового общества¹⁰. Исторической заслугой физиократической школы является то, что она не просто продекларировала указанные принципы, но также инициировала исследования по их теоретическому обоснованию (Кенэ, 2008б; 2008г; Тюрго, 2008а; 2008б), заложив тем самым основы позитивного экономического анализа.

¹⁰ Историзм естественного права физиократов, проявляющий себя в саркастической форме «интеллектуальной моды времени» (Шумпетер, 2001. Т. 1. С. 295), был замечен довольно давно. Как более ста лет назад ее охарактеризовал С. Н. Булгаков: «Совершенно никуда негодная с логической стороны ... эта категория есть чрезвычайно удобная форма для облачения в нее тех требований, которые диктуются современностью. Вот почему естественное право является в истории в самые разнообразные эпохи и для прикрытия самых разнообразных общественных тенденций ... Представление о естественном порядке, основанном на свободе, в устах классической политической экономии было боевым лозунгом класса нарождавшейся промышленной буржуазии, которой стало тесно в средневековых узах» (Булгаков, 2006. С. 172–173).

Вдохновленный физиократами А. Смит, систематизировал и развил их идеи до состояния приемлемой теоретической стройности. Связав в своей теории экономической истории стадию торговли с «конкретной формой социальной и экономической структуры» (Скинер, 2009. С. 48–49), он раскрыл специфический механизм производства и воспроизводства богатства торгового общества и поддерживающие его эффективность институциональные условия. С момента публикации «Богатства народов» эти открытия получают широкое распространение и до сих пор занимают важное место в микроэкономической теории. К сожалению, увлеченность последующих экономистов совершенствованием аналитического аппарата (мода, исходящая от Д. Рикардо и принявшая особенно драматический размах после маржиналистского реванша), привела к принижению значимости принципов исторической обусловленности и институциональной определенности экономики вообще и почти полной утрате понимания их места в классической политической экономии в частности.

Исходя из сказанного, следует подчеркнуть, что классические экономисты, во-первых, недвусмысленным образом различали технологические и институциональные условия возникновения обмена, а во-вторых, рассматривали их как *взаимодействующие* факторы экономического развития торгового общества. Только за счет этого им, в частности, удалось доказать, что произошедшая в Новое время коренная трансформация производительных сил (известная как «промышленная революция») потребовала и стала возможной благодаря замене отношений личной зависимости феодального общества отношениями обмена между независимыми и равноправными субъектами торгового общества. Аналитическая сторона этого открытия получила следующее объяснение.

Установление частной собственности на средства производства и (неравномерное) их распределение порождают специализацию труда и рост его производительности. Это, в свою очередь, приводит к увеличению потребностей людей за пределы возможностей их удовлетворения путем индивидуального производства. Объективными следствиями этих процессов оказывается обмен продуктами индивидуальных производителей и происходящее «с необходимостью, основывающейся на самой природе вещей», разделение общества на классы. Отношения товарного обмена увеличивают общественное богатство и ведут к дальнейшему росту эффективности труда, а разделение на классы становится признаком цивилизованного общества (Тюрго, 2008б. С. 578, 582; Смит, 2007. С. 69–79, 733)¹¹.

Зародившись в форме обмена излишков производства продуктов собственного потребления, торговля постепенно превращает в товары, то есть делает предметами обмена, все большее число благ. Одновременно все больше экономических субъектов становится товаропроизводителями, включенными в экономическую жизнь общества посредством прямого или косвенного обмена. Поскольку, как показала история: «Такой порядок был выгоден всем, ибо каждый, сосредоточившись на одном виде труда, гораздо больше успевал в нем» (Тюрго, 2008б. С. 580), рано или поздно, все люди начинают жить обменом, «а само общество превращается, так сказать, в торговый союз» (Смит, 2007. С. 82).

Исходная модель «общества, основанного на разделении труда», в котором «каждый производитель изготавливает продукты, необходимые другим членам общества» (Рубин, 1929б. С. 175), иллюстрирует гипотезу простого товарного производства (Автономов, Ананьин и Макашева, 2002. С. 129). Дальнейшее развитие она получила в исследованиях К. Маркса. Высшую форму товарной экономики, в которой не только продукты производственной деятельности, но также первичные по отношению к ней блага, такие как рабочая сила и природные ресурсы, облачены в товарную форму, он назвал капиталистическим способом производства (Маркс, 1988–1989. Т. 1. С. 180). В использующем его обществе разрозненные акты производства и потребления всех благ сплетены в замкнутую

¹¹ Позднее К. Маркс разовьет этот тезис в принцип согласования противоречивых экономических интересов посредством классовой борьбы и применит его для объяснения всей экономической истории человечества.

систему товарного обращения.

Таким образом, в классических моделях товарной экономики (экономики торгового общества) обмен является исключительной формой производственных отношений между экономическими субъектами, а объективно разомкнутый процесс воспроизводства общественного богатства реализуется через замкнутые циклы кругооборота товаров¹². В этой связи важнейшей проблемой, которую видели перед собой плеяды экономистов, работающих над разработкой основополагающей части общей экономической теории, было объяснение того, каким образом замкнутый кругооборот товаров поддерживает воспроизводство товарной экономики в расширенном масштабе. Прибегая к современной терминологии, стоящие перед ними задачи сводились к установлению связей между закрытой моделью системы товарного обращения и открытыми моделями воспроизводства товарной экономики в различных его режимах.

История интеллектуальных усилий, прилагаемых в этом направлении, продолжается и в наши дни, но именно в классический период политической экономии было создано концептуальное ядро воспроизводственного подхода к теории товарной экономики. Это достижение стало возможным благодаря двум группам теорий. Первую образуют физиократическая¹³, французская¹⁴ и марксистская¹⁵ теории производства и обращения общественного продукта, в которых намечаются два главных структурных свойства заданного состояния товарной экономики: круговой пропорциональности системы товарного обращения и всеобщей ценностной эквивалентности обмена товаров. Ко второй группе относятся английские (главным образом, смитианская) теории распределения общественного богатства как потенциального источника ресурсов производства и капиталов, за счет которых они покупаются производителями¹⁶. Перечисленные теории образуют базис для изучения последовательности состояний товарной экономики, без которого структурный анализ каждого из них в отдельности нельзя включить в общий анализ воспроизводства богатства торгового общества.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СЛЕДСТВИЯ ОТНОШЕНИЙ ОБМЕНА: ДВОЙСТВЕННЫЙ ХАРАКТЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАСЧЕТА

Анализ воспроизводства общественного богатства в контексте долгосрочных тенденций взаимодействия производительных сил и производственных отношений позволил классической школе не только установить институциональные предпосылки возникновения товарной экономики, но и вывести институциональные следствия распространения отношений обмена. В числе последних наиболее значимыми являются двойственный характер товарной формы благ и тенденция к объективизации ценностных суждений членов торгового общества. Первое следствие рассматривается в этом параграфе, второе станет предметом следующего.

Во все времена и во всех типах экономического устройства человеческого общества экономический расчет порождается необходимостью согласования

¹² Сказанное объясняет необходимость строгого разграничения понятий воспроизводство и кругооборот (Клюкин, 2010. С. 15–16), которые в настоящее время очень часто трактуются как синонимы.

¹³ Разумеется, речь преимущественно идет о Ф. Кенэ, который сформулировал идею воспроизводства чистого продукта экономики в ходе кругового движения и реализовал ее в своих «Экономических таблицах» (Кенэ, 2008б; 2008г).

¹⁴ Теория рынков Ж.-Б. Сэя, изложенная в «Трактате по политической экономии», предвосхитила знаменитый ныне лозунг о производстве товаров посредством товаров: «покупка всякого продукта не может совершиться иначе как на ценность другого продукта» (Сэй, 2000. С. 45). Полвека спустя его почти дословно повторил Ф. Бастиа: «услуги обмениваются на услуги» (Бастиа, 2000. С. 198).

¹⁵ Именно К. Марксу выпала честь систематизировать концепцию товарного кругооборота и на формальном уровне согласовать ее с концепцией накопления. Представленный им «анализ товара» (формула $T-D-T$) и «анализ капитала» (формула $D-T-D+\Delta D$) на абстрактном уровне безупречен и служит исходным пунктом для любой теории воспроизводства товарной экономики (Маркс, 1988–1989. Т. 1, отд. 1, 2, 7).

¹⁶ На этом основании мы совершенно не согласны с мнением, по которому в теории воспроизводства «Смит сделал явный шаг назад по сравнению с физиократами» (Афанасьев, 2005. С. 129–130). Воспроизводственный раздел теории товарной экономики освещается А. Смитом во второй книге «Богатства народов» (Смит, 2007. Кн. II). Серьезное влияние физиократов на этот раздел его экономической теории (а, значит, преемственность соответствующего круга идей) отмечают почти все историки экономической мысли: (Маркс, 1978. Ч. 1. С. 36; Шумпетер, 2001. Т. 1. С. 234, 246–247, 299–300; Блауг, 1994. С. 21; Негизиш, 1995. С. 67; Скинер, 2009. С. 19).

противоречивых экономических интересов. Но лишь в товарной экономике субъективные и неизбежно нормативные ценностные суждения людей получают единообразный эталон количественного сравнения на основе системы меновых пропорций (Рубин, 1929б. С. 57–58, 339). Благодаря этому распространение отношений обмена, с одной стороны, обнажает и обостряет противоречия экономических интересов участвующих в нем лиц (Мамедов, 1997. С. 126–150), а с другой стороны, формирует механизм их согласования, эффективность которого превышает все остальные известные формы производственных отношений между людьми (Тюрго, 2008в. С. 655–656; Смит, 2007. С. 76–79). Осознание отмеченного институционального свойства “менового союза лиц” обусловила центральное положение теории меновой ценности в классической политэкономии¹⁷.

Логическую основу классической теории меновой ценности составляет положение о двойственной экономической природе благ. В экономике, построенной на отношениях свободного обмена, все блага производятся как товары со свойственной этой форме производственных отношений двойственностью потребительских и меновых качеств¹⁸. Каждое благо выступает, с одной стороны, носителем потребительских качеств, пригодных для удовлетворения определенной человеческой потребности, а с другой стороны, меновым эквивалентом всех остальных благ. К сожалению, с тех пор как классики озвучили эту идею (Тюрго, 2008в. С. 647–648; Смит, 2007. С. 87), она неоднократно подвергалась незаслуженным нападкам, особый размах которые приняли после маржиналистского реванша.

В этой связи необходимо подчеркнуть, что способность к обмену никогда не называлась классиками внутренним свойством благ, как это стремятся представить маржиналистские критики (Менгер, 2005. С. 128, сн. 28; Вальрас, 2000. С. 140–144; Бем-Баверк, 2010. С. 207–208; Jevons, 1965. P. 77–78). Меновая ценность определяется в классической политэкономии как относительная характеристика обмениваемых благ, получающая свою определенность только в контексте всей системы товарного обращения (Смит, 2007. С. 87; Рикардо, 2007. С. 82–83; Милль, 2007. С. 496–499; Маркс, 1988–1989. Т. 1. С. 43–46). В свою очередь, последняя, как было показано выше, присуща конкретной исторической форме экономического устройства общества. Поэтому маржиналистские выпады против свойства обмениваемости товаров несут на себе отпечаток субъективных пристрастий их авторов, источники которых находятся в стороне от объекта критики.

При беспристрастном рассмотрении не составляет труда доказать, что классическая концепция двойственной ценности товаров является частным случаем и прикладным (историческим) следствием более общей теории двойственности экономического расчета, справедливой для всех типов экономики. Вероятно, наиболее ценный вклад в это открытие внес А. Р. Ж. Тюрго, которого маржиналистские авторы, на наш взгляд, также совершенно бесосновательно изображают сторонником теории субъективной полезности.

¹⁷ Разъясняя институциональный фон теории меновой ценности, Дж. Ст. Милль писал: «при таком состоянии общества, когда каждый индивидуум поддерживает существование по большей части не с помощью вещей, в производстве которых он сам принимает участие, а с помощью вещей, добытых посредством двойного обмена – продажи, за которой следует купля, – вопрос о стоимости оказывается основным. Почти любая гипотеза относительно экономических интересов таким образом устроенного общества предполагает некую теорию стоимости» (Милль, 2007. С. 496). Аналогичным способом К. Маркс формулирует институциональное поле теории капитала: «Простое товарное обращение начинается продажей и заканчивается куплей, обращение денег как капитала начинается куплей и заканчивается продажей» (Маркс, 1988–1989. Т. 1. С. 159).

¹⁸ Под *товарами* классики понимали любые блага (продукты, работы, услуги), выступающие предметами обмена, то есть распределяемые между экономическими субъектами посредством механизма купли-продажи, а потому наряду с полезностью в потреблении (потребительской ценностью) и обладающие способностью к обмену (меновая ценность). Эта концепция была выработана великими представителями классической традиции (Кенэ, 2008а. С. 196; Тюрго, 2008б. С. 578–579; Смит, 2007. С. 87; Маркс, 1988–1989. Т. 1. С. 43–45, 56; 1990. С. 8–10) и длительное время оставалась общепринятой. До определенного момента ее разделяли экономисты с самыми разными воззрениями, например, Л. Вальрас: «Имеющие стоимость и обмениваемые вещи называются также *товарами*» (Вальрас, 2000. С. 36) и К. Менгер (Менгер, 2005. С. 238–244). К сожалению, позднее она оказалась почти полностью забытой. Сегодня термин товар употребляется в более узком смысле: как разновидность продуктов предпринимательской деятельности, которая не относится к услугам.

Как можно предположить, маржиналистская интерпретация рассуждений А. Р. Ж. Тюрго о ценности апеллирует к трем фактам. Во-первых, слово ценность в них употребляется для обозначения потребительской ценности («реального и присущего вещи качества, благодаря которому она пригодна для употребления»). Во-вторых, ее анализ начинается с гипотетического случая удовлетворения *отдельной* потребности *изолированного* от общества субъекта. В-третьих, полезность, возможность ее сохранения и редкость называются тремя элементами, от которых зависит экономическая оценка потребительской ценности. Таким образом, потребительская ценность с самого начала получает смысл «ценности значения, потому что ... она вполне определенно показывает, какую степень значения придает человек различным предметам своих желаний» (Тюрго, 2008в. С. 647–650).

В действительности, приведенные рассуждения А. Р. Ж. Тюрго не ведут к однозначному выводу об экономическом расчете на основе градации степеней удовлетворения потребностей, что необходимо для защиты маржиналистской интерпретации. Напротив, уже на этапе рассмотрения отдельной потребности изолированного субъекта ему удастся показать потребительскую и относительную стороны ценности благ и объяснить, почему вторая служит количественной оценкой первой, а не наоборот, как утверждают теоретики субъективной полезности. Маржиналистские экономисты просмотрели (или проигнорировали) в аргументации А. Р. Ж. Тюрго (и всей классической теории ценности) два ключевых момента. Прежде всего, градация субъективного отношения к различным количествам некоторого блага сама по себе не достаточна для экономической оценки его полезности, требуется обратиться к пространству всех пригодных к употреблению благ. Только «возможность выбора между несколькими вещами» дает возможность сравнивать их и *таким способом* определять их ценность: «ценность, без сравнения с другими ценностями, не подлежит измерению, а вещь *стоящая (qui vait)* не может быть оценена» (Тюрго, 2008в. С. 648).

Второй момент связан с различием классического и маржиналистского подходов к определению фактора редкости. В теории субъективной полезности редкость подразумевает наличие в распоряжении потребляющего субъекта меньшего запаса потребительского блага, чем необходимо для полного насыщения соответствующей потребности. Классические экономисты раскрывали категорию редкость через сравнение благ – в терминах и в количестве средств их получения. Собственно говоря, встречающиеся на страницах классической литературы указания на свойства полезности и ограниченности благ являются лишь иной формулировкой их потребительской и меновой ценности. Классики употребляли эти пары терминов как синонимы. В частности, А. Р. Ж. Тюрго определил редкость через «ограниченное количество сил и способностей» человека, которому «предмет его желаний стоит ... забот, утомления, трудов и по крайней мере времени». Так образуется *оценочная ценность* благ, равная количеству средств их получения или доле в наличном фонде таких средств (Тюрго, 2008в. С. 650–655)¹⁹. Дальнейшее развитие этого тезиса ведет к известным по трудам А. Смита, Д. Рикардо и К. Маркса принципам экономической оценки благ по их сравнительной трудоемкости и – при более сложных условиях – по сравнительным затратам их производства (Смит, 2007. С. 88–94, 103–109; Сэй, 2000. С. 50–51; Рикардо, 2007. С. 83–86, 328–329; Милль, 2007. С. 508–509, 532–535; Маркс, 1988–1989. Т. 3. С. 29–45).

Таким образом, классическая категория ценности предполагает *сравнение* благ, а не рефлексию *отдельного* человека по отношению к *одному* из них. Как убедительно показал А. Р. Ж. Тюрго, количественная оценка потребительской

¹⁹ По тем же соображениям Д. Рикардо называл полезность предпосылкой, а редкость и трудоемкость – источниками меновой ценности. При этом в меновой ценности он видел экономическую оценку потребительских качеств блага, объективную и единственно возможную меру их полезности. Что касается субъективного восприятия потребительской ценности, то: «Нет такой меры, с помощью которой мы могли бы измерить потребительскую стоимость: разными людьми она оценивается различно» (Рикардо, 2007. С. 83, 361, 378). О препятствиях на пути дарового получения благ как условия обмена и меновой ценности говорили также Ж.-Б. Сэй (Сэй, 2000. С. 30) и Дж. Ст. Милль (Милль, 2007. С. 501–503) и многие другие классики.

ценности измеряется сравнением с другими благами, ибо «невозможно выразить ценность в себе самой ... единственный способ выразить ценность ... заключается в том выражении, что одна вещь по ценности равна другой» (Тюрго, 2008в. С. 657). В переводе на современный язык это означает, что для *любого* экономического субъекта ценность благ *всегда* имеет двойственный характер, объединяя в себе потребительскую и сравнительную (альтернативную) стороны, из которых вторая количественно выражает первую.

Предложенный классиками логический анализ категории ценности, хотя и справедлив для любого типа экономики, неразрывным образом связан с историческим анализом эволюции ее конкретных форм. В отличие от маржиналистской теории субъективной полезности, по которой: «Ценность благ, как и экономический характер их, не зависит от человеческого хозяйства и его общественной формы» (Менгер, 2005. С. 127, сн. 25), в классической политэкономии, категория ценности выступает свойством исторической формы общественных отношений (Маркс, 1988–1989. Т. 3. С. 891). Поэтому классические экономисты абстрагировали личные тревоги отдельных личностей и ставили в центр своего внимания общество как определенным (институциональным) образом организованное множество субъектов. В таких условиях для объяснения ценности недостаточно обратиться к изолированному на своей кухне человеку, терзающемуся сомнениями, не съест ли ему еще ложечку супа; требуется показать, *как* его экономический расчет отражает институциональную структуру окружающего социума.

Было бы преувеличением заявить, что классики справились с этой задачей в полном объеме. Но это не оправдывает звучащие в их адрес обвинения в неисторичности. Скорее, данную оценку заслуживают их критики из маржиналистского лагеря, игнорирующие общественный фон ценностных суждений экономических субъектов и оттого не замечающие исторические предпосылки классической теории ценности. Например, К. Менгер утверждал, будто А. Смит принял разделение труда за «исходный пункт хозяйственного прогресса» и своей аргументации, тогда как на самом деле это лишь один из факторов общественного прогресса; другим является развитие средств производства, увеличивающее количество доступных предметов потребления (Менгер, 2005. С. 84–87). Не вдаваясь в детали второй части этого заключения, довольно сомнительной вообще и в приложении к идеям А. Смита особенно, укажем на откровенное несоответствие первой его части объекту критики.

Даже поверхностное прочтение первых страниц «Богатства народов» не оставляет сомнений, что аргументация их автора разворачивается в противоположном направлении: не категория меновой ценности выводится из прогрессирующего разделения труда, а разделение труда объясняется природной склонности человека к обмену. Апеллируя к очевидным антропологическим и историческим фактам, А. Смит утверждал, что человеку как существу общественному присуща специфическая норма поведения: «склонность к торговле, к обмену одного предмета на другой» (Смит, 2007. С. 76).

Такого же мнения придерживался и А. Р. Ж. Тюрго. Он считал, что даже дикарь строит свои ценностные суждения на основе сравнения «потребностей и средств их удовлетворения», вырабатывая тем самым склонность к обмену: «Человек еще одинок; природа одна снабжает его благами для удовлетворения потребностей, а он уже заключает первую *торговую сделку*, по которой природа не дает ничего без оплаты трудом человека» (Тюрго, 2008в. С. 651). До тех пор, пока меновые отношения развиваются на периферии экономической жизни, склонность людей к обмену носит неформальный характер, порою открыто противореча действующим формальным правилам. Однако «медленно и постепенно» эволюционируя, она порождает первоначальное разделение труда и «взаимную потребность» (Тюрго, 2008б. С. 593) в установлении отношений обмена, прогрессивные плоды которого, в свою очередь, влекут за собой формальную легализацию свободной торговли.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СЛЕДСТВИЯ ОТНОШЕНИЙ ОБМЕНА: ОБЪЕКТИВИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Как бы ни относиться к исторической составляющей классической политэкономии, в той ее части, которая касается товарной экономики, полученные результаты, безусловно, значительны. Это легко проиллюстрировать, если в продолжение затронутой в прошлом параграфе темы экономического расчета по меновым пропорциям обратиться к поведенческим нормам субъектов торгового общества.

Классический анализ институциональных условий функционирования и развития товарной экономики показал, что в отличие от остальных типов экономического устройства общества, в ней экономический расчет утрачивает свою субъективность. Торгующие субъекты ориентируют свои производственные возможности не на собственные устремления, а на потребности окружающего их общества (Маркс, 1988–1989. Т. 1. С. 94–96). Соответственно, принимая решения о покупке и продаже благ (равно как о потреблении и сбережении), они опираются не на шкалу своих субъективных оценок, а на общественную систему меновых пропорций. Таким образом, в товарной экономике произвольность субъективных оценок полезности благ уступает место объективности их рыночных цен (Сэй, 2000. С. 29–30).

Благодаря тому, что в замкнутой системе товарного обращения: «Каждый товар может служить шкалой, или общей мерой, для сравнения ценности всех других товаров» (Тюрго, 2008б. С. 595), условия товарного обмена начинают восприниматься людьми как объективные, независимые от их воли факты экономической деятельности. Отсюда важнейшим следствием установления системы свободного товарного обмена становится тенденция к объективизации производственных отношений между людьми и к персонификации их отношения к вещам. Складывающийся в результате реализации этих тенденций институт с подачи К. Маркса получил название товарного фетишизма²⁰.

Вопреки мнению ряда историков экономической мысли, например М. Блауга (Блауг, 1994. С. 248), марксистская теория товарного фетишизма «не сводится ни к банальному выводу ... ни к банальному наблюдению» (Автономов, Ананьин и Макашева, 2002. С. 129). Подразумеваемая под этим термином «тайнственность товарной формы состоит просто в том, что она является зеркалом, которое отражает людям общественный характер их собственного труда как вещный характер самих продуктов», в результате чего «общественное отношение самих людей ... принимает в их головах форму отношения между вещами» (Маркс, 1988–1989. Т. 1. С. 82). Чем больше обмен доминирует в производственных отношениях, и чем строже соблюдаются условия свободы торговли, тем сильнее проявляет себя «мистифицирующий характер, превращающий общественные отношения ... в свойства самих вещей (товар), и, что еще ярче, превращающий само производственное отношение в вещь (деньги)» (Маркс, 1988–1989. Т. 3. С. 900).

Сказанное позволяет присоединиться к мнению известного советского историка и теоретика марксизма начала прошлого века И. Рубина, который считал, что теорию товарного фетишизма «правильнее было бы назвать общео теорией производственных отношений товарно-капиталистического хозяйства» (Рубин, 1929а. С. 7). В свете сегодняшнего состояния экономической науки данная интерпретация вправе рассчитывать на дополнительную поддержку. В самом деле, нельзя не заметить, что теория товарного фетишизма включает в себе все основные элементы концепции экономического субъекта. При этом она имеет несомненное преимущество, так как в число факторов рационального поведения включает историческое и институциональное пространство.

²⁰ В марксистской литературе феномен товарного фетишизма обычно трактуется в следующих формулировках: «Общественная взаимозависимость между различными дробными частями разделенного общественного труда, объективная связь между субъективно независимыми товаропроизводителями устанавливается за их спиной. ... На этой основе получается универсальная абстракция, характерная для товарно-капиталистического мира: отношения людей воспринимаются как отношения вещей.» (Бухарин, 1989. С. 383–384). В общем случае: «объективирование производственного отношения осуществляется одновременно по двум направлениям: со стороны субъектов – персонификация, со стороны объекта – овеществление» (Мамедов, 1997. С. 101).

Стоит признать, что последнее утверждение не выглядит очевидным, поскольку в современной литературе за экономическим субъектом прочно закрепилась неоклассическая характеристика абсолютно эгоистичного субъекта, не видящего перед собой ничего, кроме других торговцев, товаров и цен. Ее классические корни принято связывать с доводами А. Смита о положительных последствиях эгоистического поведения индивидов. Тем самым рациональность фактически отождествляется с субъективным чувством эгоизма. Это считается удобной абстракцией, методологическим приемом «логически законного насильственного упрощения изучаемого объекта» (Булгаков, 2006. С. 174–175), который в течение двухсот лет обеспечивал плодотворное изучение «набора идеализированных правил, регулирующих рыночный обмен» (Эггертссон, 2001. С. 18). Тем не менее, это далеко не точная интерпретация классической концепции экономического субъекта.

Во-первых, если уж речь зашла об А. Смите, то стоит напомнить, что главными мотивами поведения человека как существа общественного он все-таки считал не эгоизм, а симпатию и приверженность принятым в окружающем его обществе нравственным устоям: «природа не отдала нас в безусловную власть самообольщения самолюбием и не оставила без лекарства такой жестокий источник заблуждений. Постоянные наблюдения над чужими поступками открывают нам некоторые общие правила того, что должно и прилично делать, и того, чего следует избегать» (Смит, 1997. С. 160). Общие правила нравственности закрепляются в памяти каждого его члена и, воспринимаемые индивидуально как чувство долга, есть «весьма важный закон для жизни человеческой: только он один и может управлять действиями всей массы людей» (Смит, 1997. С. 162–163).

Во-вторых, для классиков понятие рационального поведения не исчерпывалось аксиомой максимизации полезности (посредством той или иной поведенческой функции, выраженной в ценностном виде) при заданных бюджетных ограничениях и при абстрагировании всех нерыночных факторов. Рационально ведущий себя *общественный* субъект не может игнорировать институциональные условия своей деятельности. Во все времена и при всех типах экономики отдельные индивиды воспринимают процессы производства и воспроизводства своего богатства через призму действующих формальных и неформальных институтов. Поэтому, несмотря на то, что поведение каждого отдельного человека может в большей или меньшей степени нести на себе печать производственных отношений, общественное богатство в целом воспроизводится в строгом соответствии с логикой своего экономического устройства. Более того, только благодаря этому общественному усреднению репрезентативному субъекту может быть приписано свойство рациональности.

Как представляется, это обстоятельство стремился подчеркнуть С. Н. Булгаков в своей характеристике классической концепции экономического субъекта: «не нужно много проницательности, чтобы видеть, что классическая политическая экономия, говоря об отдельных индивидах, берет их вовсе не атомистически, а как представителей определенных общественных групп или классовых интересов». Иными словами: «класс в целом и есть “экономический человек”, руководящийся своекорыстным расчетом». Отсюда неминуемо следует, что: «Ошибаться в своем хозяйственном расчете может отдельный индивидуум, но не целый общественный класс» (Булгаков, 2006. С. 174–175). Следовательно, утверждать, что объективные отношения между людьми движимы их субъективными интересами, как это присуще ортодоксальной экономической теории (Блауг, 1994. С. 248), значит не замечать обратной связи указанной *взаимозависимости*, игнорировать объективные историко-институциональные условия, в которых эти самые интересы формируются (Афанасьев, 2005. С. 99)²¹.

²¹ Как справедливо заметил Дж. Ходжсон: «под “потребительской ценностью” экономисты-классики понимали нечто отличное от субъективной полезности и имеющее отношение к объективной, социально обусловленной потребности данного блага» (Ходжсон, 2003. С. 352). Что касается концепции «невидимой руки», то она представляет собой синтез идеологического обоснования новых реалий и нормативно-политических выводов о государственном управлении (Автономов, Ананьин и Макашева, 2002. С. 47).

Обобщение всего сказанного позволяет констатировать, что открытие и теоретическое объяснение товарного фетишизма, законченной формой которого мы обязаны К. Марксу, не является исключительным достоянием марксизма. В том или ином виде этот феномен описывали многие классические экономисты. Так, Ф. Кенэ нацупывает его, когда рассуждает о «естественных чертах» торгового общества, в котором «положение можно заслужить только богатством; богатство смешивает все социальные положения, уничтожает ранги, отличия добродетели, заслуги и вообще все основные общественные качества» (Кенэ, 2008а. С. 237). Еще ближе проник в суть фетишистского характера отношений между членами торгового общества А. Смит. Его анализ показал, что свободный обмен не только выявляет и в тенденции согласовывает интересы экономических субъектов, но также срывает покров нравственного лицемерия, навязываемого людям нормативными утопиями различного рода моралистов: «В цивилизованном обществе ... человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, но ... скорее достигнет своей цели, если обратиться к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него, что он требует от них» (Смит, 2007. С. 76–77).

На этом фоне трудно удержаться от замечания в адрес большинства современных претендентов на классическое наследие. То, что они называют «объективизмом» и «натурализмом», то есть материальное прочтение экономических процессов и физическое измерение затрат и результатов (Kurz and Salvadori, 2005. P. 413; Garegnani, 1990; Schefold, 1989. P. 338–342), есть не что иное, как крайняя форма овеществленного представления общественных отношений между субъектами товарной экономики. Обходя стороной исторические и институциональные детерминанты классической традиции политэкономического анализа, они тем самым демонстрируют особую форму товарного фетишизма и подпадают под ту широко известную характеристику, которую К. Маркс дал вульгарной политической экономии (Маркс, 1988–1989. Т. 1. С. 91, сн. 32).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В статье затронута интересная и в свете растущей озабоченности состоянием современной экономической науки актуальная тема места «исторической относительности состояний и институтов общества» (Шумпетер, 2001. Т. 1. С. 294) в классической политической экономии. В основу проведенного исследования был положен принцип возвратной традиции (Клюкин, 2010. С. 12). Вместо пассивного обращения к наследию предшествующих поколений экономистов для ностальгии или критики ставилась цель доказать, что «не опровержение, а дальнейшее развитие основных положений классической школы должно было составить дальнейшую задачу науки» (Булгаков, 2006. С. 176). Для России это возвратное движение может быть особенно полезным, поскольку на протяжении нескольких последних столетий она безысходно вращается в порочном круге тоталитаризм–разруха–тоталитаризм.

Лейтмотивом исследования выступает тезис о том, что историзм и институционализм являются существенными характеристиками классической политической экономии, осознанными задолго до того, как К. Маркс определил этапы экономического развития «исторически определенной формой общественного процесса производства». В соответствии с этим, значительное внимание в статье уделено теории исторического материализма, которая сегодня чаще всего интерпретируется неправильно и зачастую предвзято²². Как следствие, принято считать, будто из всей классической традиции только марксизм придавал должное

²² В качестве характерного примера можно указать на нетранзитивность оценок «институциональных допущений» у различных классических экономистов такого авторитетного историка экономической мысли, как М. Блауг. Критикуя марксистский анализ отношений между экономическими субъектами, он указывает на «объективную детерминированность», мешающую распознать «субъективную мотивацию и убеждения, от которых берет начало весь процесс» (Блауг, 1994. С. 248). Между тем, разбирая ранее теоретическое наследие А. Смита, М. Блауг позитивно оценивает важность сделанного тем акцента на «социальных условиях, которыми определяются и направляются материальные интересы», и соглашается с тем, что «мощная побудительная сила личного интереса действует в согласии с интересами общества только в совершенно определенных институциональных условиях» (Блауг, 1994. С. 55).

значение истории, зависимости экономики от предшествующего развития и текущей структуры общества.

То, что экономика каждого конкретного общества «есть одновременно и процесс производства материальных условий существования человеческой жизни, и протекающий в специфических историко-экономических отношениях производства процесс производства и воспроизводства самих производственных отношений, а тем самым, и носителей этого процесса» (*Маркс, 1988–1989. Т. 3. С. 891*), большинство экономистов классической эпохи воспринимало как самоочевидный и тривиальный факт. Он не всегда ясно формулировался в виде исходного принципа, но всегда служил аксиомой классической традиции политэкономического анализа. Как в свое время справедливо заметил С. Н. Булгаков: «Физиократы, А. Смит и Рикардо создали политическую экономию, даже более того, создали социальное мирозерцание, в котором экономическое учение имеет лишь производное, скажем юридическим языком, деривативное значение» (*Булгаков, 2006. С. 172*)²³.

Предложенная в статье интерпретация позволила напомнить место теории исторического материализма в рамках классической политэкономии. Она призвана конкретизировать предметный контекст исследования: воспроизводство богатства на определенном историческом этапе развития общества. Иначе говоря, ее назначение заключается в том, чтобы установить «отношение экономической стороны жизни к другим ее сторонам, определить отношение политической экономии к социологии, оправдать право на существование политической экономии как самостоятельной науки» (*Булгаков, 2006. С. 177*). Поэтому, когда последующие экономисты стали выдвигать против классиков аргументы о том, что: «Экономический процесс всегда и повсюду протекает в рамках известных форм, т. е. исторически заданного хозяйственного порядка» (*Ойкен, 1996. С. 71*), что «экономическая деятельность человека, как правило, полностью подчинена системе его социальных связей» (*Поланьи, 2002. С. 58*), то все это явилось ничем иным, как повторением невыученного урока классической политэкономии.

Возвращение принципов историзма и институционализма в арсенал классической политэкономии влечет за собой неминуемое признание относительности ее категорий: «Это – общественно значимые, следовательно, объективно мыслительные формы для производственных отношений данного исторически определенного общественного способа производства» (*Маркс, 1988–1989. Т. 1. С. 86*). В самом деле, если «материалистическое понимание истории есть предпосылка (“предисловие” в широком смысле слова) экономической истории вообще» и экономической теории конкретного состояния общества в частности (*Бухарин, 1989. С. 379*), то вполне логично, что: «Категории политической экономии ... должны отражать материальный процесс производства в его специфическо-исторической социальной форме» (*Бухарин, 1989. С. 379*). Такова ключевая черта классического политэкономического наследия.

Как можно предположить, «объективистско-технологические» интерпретации классического наследия возникли и распространились в разгар маргиналистской революции, когда психологические аспекты индивидуального поведения на время заслонили все остальные факторы экономической жизни. По справедливому замечанию Дж. М. Бьюкенена, институциональный фактор «выпал» из сферы исследований в постклассический (маргиналистский) период и вновь стал предметом дискуссий только в конце первой трети XX века (*Бьюкенен,*

²³ Насколько глубоким может оказаться непонимание институциональных корней классической политэкономии демонстрирует Л.ф. Мизес в своей критике исторического материализма: «Успех свободной торговли в XX в. был обеспечен теориями экономистов классической школы. ... Идеи творят историю, а не наоборот» (*Мизес, 2008. С. 81*). Это ложное само по себе заключение, «распространенная (и, по всей видимости, бессмертная) ошибка» (*Шумпетер, 2001. Т. 1. С. 294*), точно неприменимо к классическим экономистам, которые прямо говорили, что в поле их зрения находятся наблюдаемые явления, зародившиеся до того, как была осознана необходимость их изучения. Пожалуй, лучший ответ на такого рода апелляции к классическому наследию дал сам классик: «В любой области человеческой деятельности практика намного опережает развитие науки: систематичное изучение законов проявления силы природы выступает как отстающий результат длинной цепи усилий по использованию этих сил в практических целях» (*Милль, 2007. С. 87*).

2004. С. 169)²⁴.

Одной из причин, объясняющей укоренившееся мнение о якобы невнимательном отношении классиков к историческим и институциональным факторам, выступает то, что многие из них подходили к проблематике политэкономии с позиций имеющихся теорий социальной философии. Их экономические трактаты часто следовали за трактатами социологическими и предполагали историко-институциональные рамки заданными.

Вероятно, единственным исключением из этого правила является Д. Рикардо (*Шумпетер, 2001. Т. 2. С. 713–714*). Популярность его аналитических построений среди неорикардианских экономистов служит другой причиной искаженного представления о классической политэкономии. Как известно, Д. Рикардо поздно занялся академической деятельностью и, будучи человеком практичным, сразу приступил к объяснению наблюдаемого мира. Но «Дон Кихот должен был жестоко поплатиться за свою ошибку, когда вообразил, что странствующее рыцарство одинаково совместимо со всеми экономическими формами общества» (*Маркс, 1988–1989. Т. 1. С. 92, сн. 33*). В результате именно Д. Рикардо обронил те семена, из которых позднее возшел антипод классической политэкономии, по невероятному стечению обстоятельств (и злой иронии истории) получивший название неоклассической экономической теории. Это правда, что «рикардианское учение явилось отклонением от основного пути» (*Шумпетер, 2001. Т. 2. С. 734*), но от пути классического, а не неоклассического (точнее антиклассического).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Автономов В., Ананьин О. и Макашева Н.* (ред.) (2002 (2000)). История экономических учений: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М. 784 с.
- Афанасьев В. С.* (2005). Первые системы политической экономии (Метод экономической двойственности): Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М. 384 с.
- Бем-Баверк О. фон.* (2010 (1884–1889)). Капитал и прибыль: Т. 2: Позитивная теория капитала; Т. 3: Экскурсы. Челябинск: Социум. 916 с.
- Блауг М.* (1994 (1962)). Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. М.: «Дело Лтд». 720 с.
- Булгаков С. Н.* (2006 (1897)). Классическая школа и историко-этическое направление в политической экономии // *От марксизма к идеализму*. Статьи и рецензии. 1895–1903. М.: Астрель. 1008 с., с. 170–185.
- Бьюкенен Г. С.* (2004 (1987)). Конституциональная экономическая теория // *Экономическая теория (Новый Полгрейв)* / Под. ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М. 931 с., с. 167–178.
- Бухарин Н. И.* (1989 (1933)). Учение Маркса и его историческое значение // *Проблемы теории и практики социализма*. М.: Политиздат. 512 с., с. 331–421.
- Вальрас Л.* (2000 (1874–1877)). Элементы чистой политической экономии или Теория общественного богатства. М.: Изограф. 448 с.
- Гайдар Е. Т. и Мау В.* (2004). Марксизм: между научной теорией и "светской религией" (либеральная апология) // *Вопросы экономики*, № 5, с. 4–27, № 6, с. 28–56.
- Геллнер Э.* (2004 (1987)). Экономическая интерпретация истории // *Экономическая теория (Новый Полгрейв)* / Под. ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М. 931 с., с. 233–245.
- Груневеген П.* (2004 (1987)). «Политическая экономия» и экономическая наука // *Экономическая теория (Новый Полгрейв)* / Под. ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М. 931 с., с. 680–687.
- Дмитриев В. К.* (2001 (1898–1902)). Экономические очерки. М.: ГУ-ВШЭ. 580 с., с. 47–298.
- Дюпон Де Немур П.-С.* (2008 (1768)). О происхождении и развитии новой науки // *Физиократы*. Избранные экономические произведения. М.: Эксмо. 1200 с., с. 489–523.

²⁴ Добавим, что, по мнению Дж. М. Бьюкенена, созданная им «конституциональная экономическая теория имеет "родственные связи" с классической политэкономией и может рассматриваться как важный аспект общего возрождения классического подхода» (*Бьюкенен, 2004. С. 168*).

Каутский К. (2003 (1899)). К критике теории и практики марксизма («Антиберштейн»). М.: Едиториал УРСС. 304 с.

Кенэ Ф. (2008а (1757)). Население // *Физиократы*. Избранные экономические произведения. М.: Эксмо. 1200 с., с. 183–241.

Кенэ Ф. (2008б (1758)). Объяснение «Экономической таблицы» // *Физиократы*. Избранные экономические произведения. М.: Эксмо. 1200 с., с. 279–287.

Кенэ Ф. (2008в (1765)). Естественное право // *Физиократы*. Избранные экономические произведения. М.: Эксмо. 1200 с., с. 327–339.

Кенэ Ф. (2008г (1766)). Анализ «Экономической таблицы» (вместе с существенными замечаниями) // *Физиократы*. Избранные экономические произведения. М.: Эксмо. 1200 с., с. 350–366.

Кенэ Ф. (2008д (1758)). Общие принципы экономической политики земледельческого государства и примечания к этим принципам // *Физиократы*. Избранные экономические произведения. М.: Эксмо. 1200 с., с. 407–435.

Клюкин П. Н. (2010). Элементы теории хозяйственного кругооборота в трудах российских экономистов-математиков конца XIX – первой трети XX в. М.: Институт экономики РАН. 348 с.

Куриц Х. Д. и Сальвадори Н. (2004 (1995)). Теория производства: долгосрочный анализ: Пер. с англ. / Под ред. И. И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика. 632 с.

Куриц Х. Д. и Сальвадори Н. (2007). Расширенная интерпретация концепции «затраты-выпуск»: сравнительный анализ ранних работ В. Леонтьева и П. Сраффы // *Вестник Санкт-Петербургского университета, серия 5 «Экономика»*, № 2, с. 3-21.

Леонтьев В. В. (1990 (1938)). Современное значение экономической теории К. Маркса // *Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика*: Пер. с англ. М.: Политиздат. 415 с., с. 99–111.

Мамедов О. Ю. (1997). Производственное отношение: политико-экономическая модель (материалы к спецкурсу). Ростов н/Д.: Изд-во «Феникс». 288 с.

Маркс К. (1988–1989 (1867–1894)). Капитал. Критика политической экономии. М.: Политиздат. Т. 1. 891 с. Т. 2 (под ред. Ф. Энгельса). 654 с. Т. 3 (под ред. Ф. Энгельса). 1078 с.

Маркс К. (1990 (1859)). К критике политической экономии. М.: Политиздат. 206 с.

Менгер К. (2005 (1871)). Основания политической экономии // *Избранные работы*. М.: Издательский дом «Территория будущего». 496 с., с. 57-286.

Мизес Л. ф. (2008 (1949)). Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева. Челябинск: Социум. 878 с.

Милль Дж. Ст. (2007 (1848)). Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии. М.: Эксмо. 1040 с.

Негиши Т. (1995 (1989)). История экономической теории. Пер. с англ. под ред. Л. Л. Любимова и В. С. Автономова. М.: АО «Аспект Пресс», 462 с.

Нестеренко А. (1997). Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // *Вопросы экономики*, № 3, с. 42–57.

Норт Д. (1997 (1990)). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. М.: Фонд экономической книги «Начало», 180 с.

Ойкен В. (1996 (1940)). Основы национальной экономики: Пер. с нем. / Общ. ред. В. С. Автономова, В. П. Гутника, К. Херрманн-Пиллата. М.: Экономика. 351 с.

Петти В. (1940 (1672)). Политическая анатомия Ирландии // *Экономические и статистические работы*. Т. I. М.: Государственное социально-экономическое издательство. 324 с., с. 90–153.

Поланьи К. (2002 (1944)). Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / Пер. с англ. А. А. Васильева, С. Е. Федорова и А. П. Шурбелева. Под общ. ред. С. Е. Федорова. СПб.: Алетейя. 320 с.

Рикардо Д. (2007 (1817)). Начала политической экономии и налогового

обложения // *Начала политической экономии и налогового обложения*. Избранное. Пер. с англ.; пред. П. Н. Ключкина. М.: Эксмо. 960 с., с. 79-382.

Ронкалия А. (1981 (1977)). Сраффианская революция // *Современная экономическая мысль* / Под ред. С. Вайнтрауба. Русский перевод под ред. В. С. Афанасьева и Р. М. Энтова. М.: «Прогресс». 815 с., с. 250-266.

Рубин И. (1929а (1923)). Очерки по теории стоимости Маркса. С новым дополнением к статье «Ответ критикам». Изд. 4-е. М.-Л.: Гос-е изд-во.

Рубин И. И. (1929б (1925)). История экономической мысли. Изд. 3-е, со 2-го доп. М.-Л.: Гос. изд-во. 380 с.

Скиннер Э. С. (2009 (1987)). Адам Смит // *«Невидимая рука» рынка (Новый Полгрэйв)* / Под. ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. под науч. ред. М. А. Макашевой. М.: ИНФРА-М. 388 с., с. 1-57.

Смит А. (1997). Теория нравственных чувств. М.: Республика. 351 с.

Смит А. (2007 (1776)). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо. 960 с.

Струве П. Б. (1994 (1905)). Марксовская теория социального развития // *Образ будущего в русской социально-экономической мысли конца XIX – начала XX в.* Избранные произведения. М.: Республика. 416 с., с. 135-151.

Сэй Ж.-Б. (2000 (1803)). Трактат по политической экономии // *Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Бастиа Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии*. М.: «Дело». 232 с., с. 7-88.

Туган-Барановский М. И. (2003 (1905)). Теоретические основы марксизма. Изд. 3-е, стереотипное. М.: Едиториал УРСС. 224 с.

Тюрго А. Р. Ж. (2008а (1753-1754)). План работы о торговле, денежном обращении, проценте и богатстве государств // *Физиократы*. Избранные экономические произведения. М.: Эксмо. 1200 с., с. 533-535.

Тюрго А. Р. Ж. (2008б (1769)). Размышления о создании и распределении богатств // *Физиократы*. Избранные экономические произведения. М.: Эксмо. 1200 с., с. 578-635.

Тюрго А. Р. Ж. (2008в (1769)). Ценности и деньги // *Физиократы*. Избранные экономические произведения. М.: Эксмо. 1200 с., с. 643-660.

Уильямсон О. И. (1996 (1985)). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Научное редактирование и вступительная статья В. С. Катькало; пер. с англ. СПб.: Лениздат, SEV Press. 702 с.

Федоренко Н. П. и др. (1988). Очерки политической экономии социализма / Под ред. Н. П. Федоренко. М.: Наука. 400 с.

Ходжсон Дж. (2003 (1988)). Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. М.: Дело. 464 с.

Шумпетер Й. А. (2001 (1954)). История экономического анализа: в 3-х т. Пер. с англ. под ред. В. С. Автономова. СПб.: Экономическая школа. Т. 1. 494 с. Т. 2, с. 495-988. Т. 3, с. 989-1664.

Эггертссон Т. (2001 (1990)). Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. М.: Дело. 408 с.

Энгельс Ф. (1948 (1878)). Анти-Дюринг. Переворот в науке, произведенный господином Евгением Дюрингом. М.: ОГИЗ. 376 с.

Garegnani P. (1990). Sraffa: Classical versus Marginalist Analysis // *Essays on Piero Sraffa. Critical perspectives on the Revival of Classical Theory* / K. Bharadwaj and B. Schefold (ed). London: Routledge, pp. 112-141.

Jevons W. S. (1965 (1871)). *The Theory of Political Economy*. New York: Augustus M. Kelley.

Kurz H. D. and Salvadori N. (2005). Representing the Production and Circulation of Commodities in Material Terms. On Sraffa's Objectivism // *Review of Political Economy*, no. 17 (3), pp. 413-441.

O'Brien D. P. (2004 (1975)). *The Classical Economists Revisited*. Princeton:

Princeton University Press.

Samuelson P. A. (1959). A Modern Treatment of the Ricardian Economy: I. The Pricing of Goods and of Labor and Land Services; II. Capital and Interest Aspects of the Pricing Process // *The Quarterly Journal of Economics*, no. 73 (1–2), pp. 1–35, no. 2, pp. 217–231.

Schefold B. (1989). Mr. Sraffa on joint production and other essays. London: Unwin Hyman.

REFERENCES

Autonomov V., Anan'in O. and Makasheva N. (ed.) (2002 (2000)). History of economic thought. M.: INFRA-M. 784 p. (in Russian).

Afanasyev V. S. (2005). First political economy systems (economic duality method). M.: INFRA-M. 384 p. (in Russian).

Böhm-Bawerk O. (2010 (1884-1889)). Capital and profit: vol. 2: Positive theory of capital, vol. 3: Excursions. Chelyabinsk: Society. 916 p. (in Russian).

Blaug M. (1994 (1962)). Economic thought in retrospect. Transl. from Engl., 4th ed. M.: "Delo Ltd". 720 p. (in Russian).

Bulgakov S. N. (2006 (1897)). Classical school and historical-ethical direction in political economy. *From Marxism to Idealism*. Articles and reviews. 1895-1903. M.: Astrel. 1008 p., pp. 170-185. (in Russian).

Buchanan G. S. (2004 (1987)). Constitutional economics. *Economic Theory (New Polgreyv)* / Ed. by J. Eatwell, M. Milgeyt, P. Newman. M.: INFRA-M. 931 p., pp. 167-178. (in Russian).

Bukharin N. I. (1989 (1933)). Marx's doctrine and its historical significance. *Problems of the theory and practice of socialism*. M.: Politizdat. 512 p., pp. 331-421. (in Russian).

Walras L. (2000 (1874-1877)). Elements of pure economics or theory of social wealth. M.: Izograf. 448 p. (in Russian).

Gaidar E. T. and Mau V. (2004). Marxism: between scientific theory and the "secular religion" (liberal apologia). *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 5, pp. 4-27, no. 6, pp. 28-56. (in Russian).

Gellner E. (2004 (1987)). The economic interpretation of history. *Economic Theory (New Polgreyv)* / Ed. by J. Eatwell, M. Milgeyt, P. Newman. M.: INFRA-M. 931 p., pp. 233-245. (in Russian).

Groenewegen P. (2004 (1987)). "Political Economy" economic science. *Economic Theory (New Polgreyv)* / Ed. by J. Eatwell, M. Milgeyt, P. Newman. M.: INFRA-M. 931 p., pp. 680-687. (in Russian).

Dmitriev V. K. (2001 (1898-1902)). Economic essays. M.: HSE. 580 p., pp. 47-298. (in Russian).

DuPont De Nemours P.-S. (2008 (1768)). The origin and development of new science. *Physiocrats*. Selected economic works. M.: Eksmo. 1200 p., pp. 489-523. (in Russian).

Kautsky K. (2003 (1899)). A Critique of the theory and practice of Marxism ("Antibershteyn"). M.: Editorial URSS. 304 p. (in Russian).

Quesnay F. (2008a (1757)). Population. *Physiocrats*. Selected economic works. M.: Eksmo. 1200 p., pp. 183-241. (in Russian).

Quesnay F. (2008b (1758)). Explanation "Economic Table". *Physiocrats*. Selected economic works. M.: Eksmo. 1200 p., pp. 279-287. (in Russian).

Quesnay F. (2008c (1765)). Natural law. *Physiocrats*. Selected economic works. M.: Eksmo. 1200 p., pp. 327-339. (in Russian).

Quesnay F. (2008d (1766)). Analysis of "Economic Table" (with substantial comments). *Physiocrats*. Selected economic works. M.: Eksmo. 1200 p., pp. 350-366. (in Russian).

Quesnay F. (2008e (1758)). General economic policies in agricultural state and notes to these principles. *Physiocrats*. Selected economic works. M.: Eksmo. 1200 p., pp.

407-435. (in Russian).

Klyukin P. N. (2010). Elements of the economic circulation theory in the works of Russian economists-mathematicians in late XIX-early XX century. M.: Institute of Economics RAS. 348 p. (in Russian).

Kurz H. and Salvadori N. D. (2004 (1995)). Production Theory: long-term analysis: Trans. from Engl. / Ed. by I. I. Eliseeva. M.: Finance and Statistics. 632 p. (in Russian).

Kurz H. and Salvadori N. D. (2007). Extended interpretation of the "input-output" concept: a comparative analysis of the early works of W. Leontief and P. Sraffa. *Herald of St. Petersburg University, Series 5 "Economy"*, no. 2, pp. 3-21. (in Russian).

Leontief W. W. (1990 (1938)). The modern meaning of the economic theory of K. Marx. *Economic essays. Theories, researches, facts and policy*: Transl. from English. M. Politizdat. 415 p., pp. 99-111. (in Russian).

Mamedov O. Yu. (1997). Production relation: politic-economic model (materials for the course). Rostov-on-Don: Publ. House "Phoenix". 288 p. (in Russian).

Marx K. (1988-1989 (1867-1894)). Capital. Critique of Political Economy. M. Politizdat, vol. 1. 891 p.; vol. 2 (eds. Engels). 654 p.; vol. 3 (eds. Engels). 1078 p. (in Russian).

Marx K. (1990 (1859)). Critique of Political Economy. M. Politizdat. 206 p. (in Russian).

Menger K. (2005 (1871)). Foundations of Political Economy. Selected Works. M.: Publ. House "Territory of the future". 496 p., pp. 57-286. (in Russian).

Mises L. von (2008 (1949)). Human activities: a treatise on economics / Transl. from 3rd Engl. ed. by A. V. Kuryaev. Chelyabinsk: Society. 878 p. (in Russian).

Mill J. S. (2007 (1848)). Principles of Political Economy with some applications to social philosophy. M.: Eksmo. 1040 p. (in Russian).

Negishi T. (1995 (1989)). History of Economic Theory / Transl. from English ed. by L. L. Lyubimov and V. S. Avtonomov. M.: "Aspect Press", 462 p. (in Russian).

Nesterenko A. (1997). Current state and main problems of institutional-evolutionary theory. *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 3, pp. 42-57. (in Russian).

North D. (1997 (1990)). Institutions, institutional changes and economic performance / Transl. from English. M.: Fond of economic book "The Beginning", 180 p. (in Russian).

Eucken W. (1996 (1940)). Basis of national economy: Transl. from German / Ed. by V. S. Avtonomov, V. P. Gutnick, K. Herrmann - Pillat. M.: The Economy. 351 p. (in Russian).

Petty W. (1940 (1672)). Political anatomy of Ireland. *Economic and statistical works*. Vol. I. M.: State economic-social publishing. 324 p., pp. 90-153. (in Russian).

Polanyi K. (2002 (1944)). The Great Transformation: the political and economic origins of our time / Transl. from English by A. A. Vasiliev, S. E. Fedorov and A. P. Shurbelev. Ed. by S. E. Fedorov. St. Petersburg: Aletheia. 320 p. (in Russian).

Ricardo D. (2007 (1817)). On the principles of political economy and taxation // *On the principles of political economy and taxation*. Transl. from English. prev. P. N. Klyukin. M.: Eksmo. 960 p., pp. 79-382. (in Russian).

Roncaglia A. (1981 (1977)). Sraffa's Revolution // *Modern economic thought* / Ed. by S. Weintraub. Russian translation ed. V. S. Afanasyev and R. M. Entov. M.: "Progress". 815 p., pp. 250-266. (in Russian).

Rubyn I. (1929a (1923)). Essays on Marx's theory of value. With the new addition to the article "The answer to critics". Ed. 4th. Moscow-Leningrad: State publishing. (in Russian).

Rubyn I. (1929b (1925)). History of economic thought. Third Ed., the 2nd add. Moscow-Leningrad: State publishing. 380 p. (in Russian).

Skinner E. S. (2009 (1987)). Adam Smith. "The invisible hand" of the market (*New Polgreyv*) / Ed. by J. Eatwell, M. Milguyta, P. Newman: Transl. from English. ed. by M. A. Makasheva. M.: INFRA-M. 388 p., pp. 1-57. (in Russian).

- Smith A. (1997). Theory of moral sentiments. M. Republic. 351 p. (in Russian).
- Smith A. (2007 (1776)). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. M.: Eksmo. 960 p. (in Russian).
- Struve P. B. (1994 (1905)). Marx's theory of social development. *Image of the future in the Russian social-economic thought in the late XIX - early XX century*. Selected works. M. Republic. 416 p., pp. 135-151. (in Russian).
- Say J.-B. (2000 (1803)). A treatise on political economy // Say J.-B. A treatise on political economy. Bastiat F. Economic sophistries. Economic harmony. M.: "Delo". 232 p., pp. 7-88. (in Russian).
- Tugan-Baranovsky M. I. (2003 (1905)). Theoretical foundations of Marxism. Third ed., stereotypical. M.: Editorial URSS. 224 p. (in Russian).
- Turgot A. R. J. (2008a (1753-1754)). Work plan on trade, monetary circulation and the percentage of wealth. *Physiocrats*. Selected economic works. M.: Eksmo. 1200 p., pp. 533-535. (in Russian).
- Turgot A. R. J. (2008b (1769)). Reflections on the formation and distribution of wealth. *Physiocrats*. Selected economic works. M.: Eksmo. 1200 p., pp. 578-635. (in Russian).
- Turgot A. R. J. (2008c (1769)). Valuables and money. *Physiocrats*. Selected economic works. M.: Eksmo. 1200 p., pp. 643-660. (in Russian).
- Williamson O. I. (1996 (1985)). Economic institutions of Capitalism: firms, markets, "relational" contracting / Scientific editing and introductory article V. S. Katkalo; trans. from English. St. Petersburg: Lenizdat, CEV Press. 702 p. (in Russian).
- Fedorenko N. P. et al (1988). Essays on the political economy of socialism / Ed. by N. P. Fedorenko. M.: Nauka. 400 p. (in Russian).
- Hodgson G. (2003 (1988)). Economic theory and institutions: A Manifesto of modern institutional economics / Transl. from English. M: Delo. 464 p. (in Russian).
- Schumpeter J. A. (2001 (1954)). History of economic analysis: in 3 vol. / Transl. from English. ed. by V. S. Avtonomov. St. Petersburg: Economic school. Vol. 1. 494 p. Vol. 2, pp. 495-988. Vol. 3, pp. 989-1664. (in Russian).
- Eggertsson T. (2001 (1990)). Economic behavior and institutions / Transl. from English. M: Delo. 408 p. (in Russian).
- Engels F. (1948 (1878)). Anti-Dühring Revolution in science, Herr Eugen Dühring. M.: OGIZ. 376 p. (in Russian).
- Garegnani P. (1990). Sraffa: Classical versus Marginalist Analysis. *Essays on Piero Sraffa. Critical perspectives on the Revival of Classical Theory* / K. Bharadwaj and B. Schefold (ed). London: Routledge, pp. 112-141.
- Jevons W. S. (1965 (1871)). The Theory of Political Economy. New York: Augustus M. Kelley.
- Kurz H. D. and Salvadori N. (2005). Representing the Production and Circulation of Commodities in Material Terms. On Sraffa's Objectivism. *Review of Political Economy*, no. 17 (3), pp. 413-441.
- O'Brien D. P. (2004 (1975)). The Classical Economists Revisited. Princeton: Princeton University Press.
- Samuelson P. A. (1959). A Modern Treatment of the Ricardian Economy: I. The Pricing of Goods and of Labor and Land Services; II. Capital and Interest Aspects of the Pricing Process. *The Quarterly Journal of Economics*, no. 73 (1-2), pp. 1-35, no. 2, pp. 217-231.
- Schefold B. (1989). Mr. Sraffa on joint production and other essays. London: Unwin Hyman.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОРЯДКОВ

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

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

КОТ ВЕРА ВИТАЛЬЕВНА,

*кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Южный федеральный университет,
e-mail: vkot@sfedu.ru*

Политика модернизации направлена на выравнивание уровня экономического развития стран. Экономическое развитие и институты взаимосвязаны, с одной стороны, существование качественных институтов приводит к росту экономики, а с другой, – определенный уровень благосостояния приводит к накоплению человеческого и социального капитала, которые создают фундамент для формирования современных институтов. Институты и технологии рассматриваются в контексте исторических особенностей их эволюции. Действия групп специальных интересов, доминирование церемониальных ценностей, блокировка вследствие зависимости от предшествующей траектории развития на неэффективных институтах являются серьезными препятствиями для модернизации экономики. Экономическая политика, направленная на модернизацию экономики, приносит плоды при существовании консенсуса среди элит по поводу целей и методов ее осуществления с учетом национальных особенностей эволюции институтов.

Ключевые слова: модернизация; институциональные изменения; технологические изменения; социальные ценности; институциональная экономика; экономическая политика.

INSTITUTIONAL CHANGE IN CONTEXT OF ECONOMIC ORDERS MODERNIZATION

VOLCHIK VYACHESLAV, V.,

*Doctor of Economics (DSc), Professor,
Southern Federal University,
e-mail: volchik@sfedu.ru*

KOT VERA, V.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD), Senior Lecturer,
Southern Federal University,
e-mail: vkot@sfedu.ru*

Economic policy of modernization aims at reducing the differences in the economic development between countries. Economic development and institutions are interdependent; on the one hand, existence of high-quality institutions results in economic growth, but, on the other hand, achieved level of well-being can lead to accumulation of human and social capital which are able to create the foundations for the modern institutions. Institutions and technologies are considered in the historical context of its evolution. The actions of special interest groups, prevalence of the ceremonial values, lock-

in on the inefficient institutions caused by path-dependency are the obstacles to economic modernization. Economic policy of modernization favors economic development if there is a consensus among the elites about the purposes and methods of its implementation in accordance with national features of the evolution of institutions.

Keywords: *modernization; institutional change; technological change; social values; institutional economics; economic policy.*

JEL: *B52, F63, I25, P48, Z18.*

1. Постановка проблемы

В современном экономико-теоретическом дискурсе понятие модернизации стало довольно популярным. В развивающихся и постсоциалистических странах с модернизацией связываются надежды на догоняющее развитие. Как и всякое общее понятие, модернизация допускает множество трактовок и различной смысловой нагрузки. В рамках институциональной экономической теории проблематика модернизации хозяйственных порядков также широко распространена. В данной статье проблема модернизации рассматривается преимущественно сквозь призму подходов оригинального (старого) институционализма и эволюционной экономики.

Асинхронность целенаправленного изменения технологий и механизмов регулирования, с одной стороны, и институтов, – с другой, создает значительные препятствия для успешной модернизации хозяйственного порядка. Реализация целей модернизации также зависит от решения проблемы коллективных действий и групп специальных интересов, ориентированных на перераспределение и получение политической ренты. Группы специальных интересов как институциональные инноваторы могут сдерживать изменения институтов, следуя узким интересам при производстве коллективного блага.

Особенности эволюции институциональных систем, институциональное многообразие и специфика отдельных хозяйственных порядков лежат в основе формирования специфических типов модернизации. Модели модернизации различаются в зависимости от специфики политических, культурных и исторических особенностей развития. Однако общим моментом в моделях модернизации является целенаправленный импорт институтов и технологий, позволяющих использовать преимущества возрастающей отдачи и социальных коммуникаций, характерных для порядков открытого доступа (*Норт, Уоллис и Вайнгаст, 2011*).

Модернизация современных хозяйственных порядков в направлении создания постиндустриального (информационного) общества должна учитывать особенности эволюции социальных ценностей, доминирующих в хозяйственном порядке. Религиозность и секуляризация в современных условиях продолжают оказывать заметное влияние на формирование социальных ценностей. Усиление влияния религиозности детерминирует процессы по вытеснению инструментальных ценностей церемониальными, что негативно влияет на модернизацию институциональной системы хозяйственного порядка.

Технологии и институты обладают определенной схожестью, что позволяет делать некоторые теоретические обобщения о траектории развития в зависимости от исторических событий. В рамках данного подхода не затрагивается вопрос о скорости изменений как институтов, так и технологий, а акцентируется внимание на механизмах блокировки на той или иной траектории развития, обусловленных возрастающей отдачей.

Возрастающая отдача является не только признаком современных постиндустриальных технологий. Возрастающая отдача также присуща институтам, которые внедряются группами со всеохватывающими интересами. Одним из важнейших институтов с возрастающей отдачей является институт (высшего или университетского образования), который не только позволяет воспроизводить инструментальные ценности, но и способствует формированию социальных связей,

необходимых при модернизации хозяйственного порядка.

Реализация мер экономической политики, направленных на модернизацию, зависит от политической воли элит, доминирующих в том или ином социальном порядке. Политические процессы, в ходе которых формируются группы интересов со всеохватывающими интересами, являются скорее исключением, чем правилом для порядков с ограниченным доступом (естественных государств). Поэтому зачастую процессы модернизации инициируются просвещенными автократами, которым удается сплотить элиты вокруг целей модернизации и нейтрализовать сопротивление консервативных групп специальных интересов.

2. Институциональные изменения и модернизация

Институты имеют значение, в важности данного тезиса не надо убеждать экономистов, причисляющих себя к одному из течений институционализма. Вопросы относительно институтов возникают, когда мы начинаем задумываться о том, какие функции выполняют институты, как они изменяются и влияют на экономическое развитие. В данной статье мы концентрируемся на проблеме влияния институтов на экономическое развитие в контексте модернизации.

В появившемся за последние десять лет множестве исследований о взаимозависимости институтов и экономического развития можно условно выделить два магистральных направления. Согласно первому, эффективные (качественные, развитые) институты являются основной причиной успешного экономического развития (*Acemoglu, Johnson and Robinson, 2005; Acemoglu and Robinson, 2012*). Согласно альтернативной точке зрения, хорошие (эффективные) институты возникают только в обществах, достигших определенного уровня благосостояния, которое проявляется в достаточном накоплении человеческого капитала (*Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes and Shleifer, 2004*).

В современной экономической науке часто идеи, лежащие в основе этих двух подходов, имплицитно или эксплицитно включаются в теоретические конструкции. Например, новая экономическая компаративистика (*Djankov, Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes and Shleifer, 2003*) (в рамках этого подхода объединяются сравнительный анализ экономических систем и новый институционализм (*North, 1975*)) объясняет трансформацию экономических систем анализом институционального многообразия с позиций его измеряемой эффективности. Этот подход заключается в идее существования границы институциональных возможностей, крайние точки которой соответствуют полному хаосу (беспорядку) или полной диктатуре. Модель охватывает широкий спектр институтов: правовую систему, методы социального и политического контроля над бизнесом и т.д. (*Россер-мл. и Россер, 2009; Коврыжко, 2010*). Однако в этой модели игнорируется динамика институтов и ее влияние на экономическое поведение.

Модернизация как процесс трансформации типа поведения экономических субъектов направлена на качественные прогрессивные изменения существующих институциональных форм, обновление технологических основ экономической системы, повышение ее конкурентоспособности. С этих позиций модернизация может быть определена как совокупность социальных и технологических преобразований, направленных на преодоление экономического отставания. В качестве ограничений осуществления модернизации выступают институциональная неразвитость, тиражирующая формирование гибридных неэффективных институциональных структур и соответствующей им среды; растущая социально-экономическая поляризация населения ввиду углубления как дифференциации населения по доходам, так и региональной асимметрии; действия групп специальных интересов; неэффективность государственного управления (административные барьеры развития предпринимательства).

Составной частью сложного процесса перехода от традиционного общества к современному (modernity) или индустриальному (хотя некоторые исследователи склонны характеризовать современное общество как постиндустриальное, или информационное) является экономическая модернизация, содержание которой

составляют изменения экономической системы как неотъемлемой составной части общего системного перехода (*Коврыжко, 2011*). Экономическая модернизация – это структурные, технологические и институциональные изменения в национальной экономике, направленные на повышение ее глобальной конкурентоспособности, которые включают в себя:

- системную модернизацию, представляющую собой обновление самих принципов функционирования национальных экономических порядков: совершенствование базовых принципов организации экономики, таких как развитие конкурентной среды, либерализация экономических процессов и поощрение частнопредпринимательской инициативы, дебюрократизация экономики и др.; разработка эффективного комплекса мероприятий по совершенствованию национальных экономик, в частности, диверсификация, повышение доли в ВВП отраслей, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью, структурные преобразования. В рамках системной модернизации экономических отношений целесообразно выделить отдельное направление – структурную модернизацию, которая осуществлялась конкретными методами государственного регулирования, в частности, в области промышленной и инновационно-структурной политики. Это обуславливает задачи, связанные с оптимизацией структуры национальной экономики и ВВП, направленной на снижение сырьевой ориентации, увеличение доли прогрессивных (инновационных) отраслей. Участие государства может осуществляться различными методами – от настройки традиционных механизмов регулирования до внедрения относительно новых методов стимулирования развития рыночных институтов, а также использования инструментария государственного предпринимательства и повышения адаптации экономической системы к кризисным ситуациям за счет использования инновационных технологий;
- институциональную модернизацию, включающую два уровня реализации: структурная дифференциация (разделение) институтов экономического порядка – то есть формирование новых национальных институтов рыночной экономики, выполняющих строго определенную функцию и одновременно тесно взаимосвязанных и взаимодействующих между собой (например, институт государственно-частного партнерства), и развитие уже имеющихся институтов с повышением их доли в хозяйственном комплексе до уровня, адекватного современным условиям модернизации; деблокирование институциональных барьеров;
- технологическую и промышленную модернизацию производительных сил, которая включает повышение уровня технологического развития национальной экономики: развитие отраслей «новой экономики», обновление основных фондов в реальном секторе, снижение энерго- и материалоемкости ВВП, повышение производительности труда, оживление инвестиционной активности хозяйствующих субъектов.

Формирование фундамента постиндустриальной экономики часто осуществляется под знаменами модернизации. Однако модернизация экономики не есть что-то совершенно новое для современного этапа развития социальных порядков. Важным для понимания процесса модернизации как варианта институциональных изменений является тот факт, что модернизация не обязательно приводит к образованию эффективных институциональных структур. Более того, модернизация может привести к замене сравнительно эффективных институтов неэффективными. Этот тезис прекрасно иллюстрируют примеры из экономической истории (*Латов, 2004*).

Историческая проблема накопления и использования знания относится к временам промышленной революции. И, хотя в то время экономисты-современники не уделяли этому особого внимания, во второй половине XX столетия появилось множество работ, посвященных объяснению успехов промышленной революции через призму накопления и использования знаний (*Розенберг и Бирдцел мл., 1995*;

Rosenberg, 1990; Mokyr, 2000). Как справедливо отмечал К. Полањи, важнейшим интеллектуальным фактором промышленной революции являлись не технические изобретения, а социальные новшества; свой решающий вклад в развитие техники естественные науки внесли лишь по прошествии целого столетия, когда промышленная революция уже завершилась (*Полањи, 2002*). Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что прогресс в создании и использовании полезного знания в экономике во многом зависит от качества институциональной структуры хозяйственного порядка.

Возникает резонный вопрос, что может дать экономическая наука для объяснения современных тенденций постиндустриального общества и разработки мер экономической политики, ведущей к процветанию? Традиционные неоклассические рецепты в реалиях национальных институциональных особенностей экономик могут оказаться лекарством с негативными побочными последствиями (*Стиглиц, 1999; 2003*). Более того, негативные последствия могут значительно превышать позитивный эффект.

Логика институциональных изменений детально проработана в работах одного из основателей институционального направления экономической теории Т. Веблена (*Веблен, 1984; 2007*). Процесс социальных изменений или эволюция, по Веблену, - это продукт комплексных процессов, в результате которых человеческие мысли и поведение «через адаптацию к изменяющимся социальным условиям» - преобразуют институциональную основу для дальнейшей селекции. Таким образом, институты появляются в результате селекционных и адаптационных процессов. Состояние института на момент времени t является результатом отбора институтов в момент времени t_0 и причиной изменения института в момент времени t_1 . Изменение институтов в традиции Веблена – это, прежде всего, процесс трансформации поведенческих паттернов. Поведение акторов, в свою очередь, определяется эволюционно сложившимися санкционированными обществом (коллективным действием) правилами и базируется на доминирующих социальных ценностях.

Модернизация как процесс формирования новой институциональной системы общества может противопоставляться традиционализму. Однако традиционализм в некоторых случаях может восприниматься как форма модернизации общества. Поэтому тип модернизации во многом зависит от качества тех институтов, которые являются ее целью и результатом. Наряду с институтами большое значение играют социальные ценности, на которые ориентируются иницилирующие модернизацию группы интересов.

3. Технологическая и институциональная модернизация

Модернизация часто ассоциируется с технологическими изменениями, которые существенно влияют на производительность и, следовательно, на степень развития хозяйственного порядка. Более того, акцент на технологиях, как движущей силе модернизационных процессов, позволяет уйти от детального анализа политических институтов в контексте дискурса: авторитаризм (тоталитаризм) – демократия.

Безусловно, технологии играют очень важную роль в повышении производительности в экономике, однако развитие технологий тесно связано с эволюцией организационных форм, а также сопутствующих институтов и механизмов регулирования. Действительно, детально анализируя институты и технологии, мы можем найти у них общий ключевой момент: в основе их лежат определенные правила. В случае технологий правила определяют последовательности и условия физических или виртуальных технологических процессов, а в случае институтов правила структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми (*Норт, 1993*). Поскольку институты можно считать сходными по своей природе с физическими технологиями, следовательно, они могут быть идентифицированы как социальные технологии. Как отметил в своей статье Р. Нельсон, современная эволюционная теория требует объединения исследований

физических и социальных технологий в рамках одной синтетической теории (*Nelson, 2002*). Понятие институтов как общественных технологий хорошо вписывается в эволюционную теорию экономического развития. Однако следует отметить, что между современными эволюционными экономистами, исследующими технологические изменения, и современными экономистами, которые изменили роль институтов в экономическом развитии, произошел незначительный обмен идеями (*Nelson, 2002*).

Для понимания закономерностей модернизации важно учитывать исторические закономерности развития технологий рынков и институтов. Например, Н. Розенберг и Л. Бирдцелл связывают экономическое развитие в новом времени, прежде всего, с развитием института частной собственности: «Некоторые институциональные инновации служили сокращению торгового риска, как политического, так и коммерческого. В числе таковых были: правовая система, рассчитанная на принятие недискреционных, а значит, предсказуемых решений; переводные векселя, облегчавшие перевод денег и предоставление кредита, необходимого для коммерческих сделок; рост страхового рынка; замена произвольных конфискаций систематическим налогообложением – и каждая из этих инноваций была тесно связана с развитием институтов частной собственности» (*Розенберг и Бирдцелл-мл., 1995. С. 20*). Подобная точка зрения, увязывающая на развитие с формированием институтов, благоприятствующих обмену, довольно широко распространена в современной экономической литературе (*Кларк, 2012*).

Для понимания процессов взаимовлияния эволюции институтов и технологий на экономическое развитие необходимо более подробно рассмотреть влияние коллективных действий на структурирование повторяющихся взаимодействий между людьми. Ключевым здесь является вопрос, что запускает кумулятивный механизм формирования институтов, способствующих расширению обменов, технологическим инновациям, научным исследованиям и росту благосостояния.

Коллективные действия как источник правил рассматриваются в современной экономической теории в двух традициях: Дж. Коммонса и М. Олсона. Подход М. Олсона, прежде всего, основывается на технических аспектах коллективных действий в малых и больших группах (*Олсон, 1995а*). Группы, согласно данному подходу, производят коллективное благо с разной степенью эффективности в зависимости от своего размера, избирательных стимулов и действия эффекта безбилетника. К коллективному благу также можно отнести институциональные инновации, позволяющие группе извлекать выгоду, чаще всего связанную с получением ренты или перераспределением. Однако могут существовать и группы со всеохватывающими интересами, действия которых продуктивны и связаны с институтами, способствующими росту благосостояния всех индивидов, в рамках того или иного хозяйственного порядка (*Олсон, 1995*). И хотя подход Олсона отличается хорошо проработанной формальной частью, связанной с проблемой максимизации коллективного блага группой интересов, он не позволяет дать релевантное объяснение причинам формирования групп со всеохватывающими интересами и, самое главное, не учитывает качественных характеристик формируемых институтов, которые являются продуктом коллективных действий.

Подход Коммонса основан на правовом понимании сути коллективных действий. Институты являются как источником, так и результатом коллективных действий и формируют пространство, в котором становится возможным осуществление трансакций. Причем само понятие трансакций охватывает все пространство экономических взаимодействий от рыночных обменов до государственного нормирования (*Коммонс, 2012*). Понимание особенностей коллективных действий в том или ином хозяйственном порядке зависит от доминирующей правовой системы и механизмов правоприменения. Важнейшим институтом, связанным с коллективным действием, у Коммонса также является институт собственности.

Поскольку экономические блага ограничены, их приобретение регулируется коллективным действием. Коллективное действие создает права и обязанности в отношении собственности и свобод, без которых в обществе царил бы анархия. Институциональная экономика дает коллективному действию собственное место в разрешении конфликтов и сохранении порядка в мире ограниченных ресурсов, частной собственности и противоречий (*Commons, 1990*).

Институциональный подход к собственности позволил пойти дальше от анализа распределения ограниченных ресурсов - к анализу действующих правил, определяющих возможности и параметры сделок. Согласно Коммонсу: «...изменения от механицизма к ограниченности ресурсов, а затем - к действующим нормам, рассматриваемым в качестве базовых принципов экономики, оказали сильнейшее влияние на концепцию собственности, изменяя эту концепцию от принципа исключительного владения физическим объектом для частного использования самим владельцем в принцип контроля над ограниченными ресурсами, в которых нуждаются другие для того, чтобы использовать их в своих интересах, и, таким образом, в концепцию нематериальной и невещественной собственности, возникающей исключительно на основании положений закона, контролирующего сделки» (*Коммонс, 2011*).

Таким образом, институт собственности в традиции Коммонса неразрывно связан с действующими нормами¹ (*working rules*), существующими в хозяйственном порядке. В старой институциональной экономике понятие действующих норм является центральным для понимания экономических взаимодействий, которые могут быть сведены к трем видам транзакций: торга, управления и нормирования (рационализации) (*Коммонс, 2012*). «Характеристикой всех действующих норм является то, что они действительно регулируют те аспекты человеческого поведения, которые могут получать имена прав и свобод. Действующие нормы (правила) просто сообщают, что индивиды должны или не должны делать, что им позволено делать, а также что они могут или не могут делать, если властные органы, разрешающие споры, употребляют коллективную власть сообщества в отношении указанных индивидов» (*Коммонс, 2011*).

Коммонс утверждал, что трактовка собственности в экономической науке должна базироваться на правотворчестве и правоприменении относительно разрешения хозяйственных споров в рамках существующей правовой системы². Решения судов изменяют действующие правила, и, следовательно, это необходимо учитывать, рассматривая эволюцию института собственности в современном капиталистическом хозяйственном порядке.

Необходимо отметить, что существование и эффективное функционирование института собственности у Коммонса связывается с действием «видимой руки государства». Властные структуры должны использовать действующие нормы (правила) для поощрения кооперации в производстве и обмене, а также в решении множества серьезных проблем, возникших вследствие погони за собственной выгодой в результате экономических взаимодействий. Согласно Коммонсу, эти функции не возникают автоматически согласно «системе естественных свобод» Смита, но должны порождаться соответствующими стимулами, созданными «видимой рукой государства», и приводиться в жизнь с помощью различных санкций, включая угрозу физического насилия (*Commons, 1990*).

В трактовке собственности у Коммонса ключевое значение принадлежит отождествлению понятий собственности и свободы: «Переход от права собственности на потребительные ценности вещей к праву собственности на их меновые ценности есть изменение от физических вещей к действующему предприятию, и наиболее важным здесь является тот факт, что он объединяет собственность и свободу в некоем тождественном понятии. Собственность обозначает все то, что может быть продано или куплено, а поскольку свобода человека может быть продана или куплена, то она является активом и, соответственно, свобода есть

¹ Как синоним используется также понятие «действующие правила».

² В случае Коммонса это общее право (*common law*).

собственность» (Коммонс, 2011).

Институт собственности в старом институционализме трактуется в поведенческом контексте, причем именно собственность определяет будущее поведение, и, следовательно, от ее соответствия существующим проблемам развития хозяйственного порядка зависит эффективность деятельности основных экономических акторов.

Создание современного эффективного хозяйственного порядка основывается, прежде всего, в институциональном аспекте на формировании условий и механизмов функционирования института собственности. Модернизация институтов при доминировании неэффективных институтов, например, власти-собственности, представляется невозможной в среднесрочной и долгосрочной перспективах.

Технологическая готовность определяет восприимчивость экономики к новым технологиям, ее способность к адаптации, то есть уровень компетенции. Это характеризуется такими позициями, как наличие новейших технологий; степень технологической устойчивости; наличие законов, связанных с информационно-коммуникационными технологиями; активность технологических трансфертов; количество абонентов мобильных телефонов; распространенность Интернета; количество персональных компьютеров и т.д. Данный индикатор приобрел решающее значение в последнее время, когда главным условием эффективного развития любой экономики становится технологический капитал.

Для определения степени инновационности экономики, связанной с возможностью страны создавать нововведения, применяются такие параметры, как способность к инновациям; качество научно-исследовательских институтов; расходы компаний на исследования и разработки; сотрудничество бизнеса и образования в области научных исследований; правительственные расходы на высокотехнологичную продукцию; наличие ученых и инженеров; полезные патенты.

В общем виде технологическая готовность и инновационность формируются в контексте основного технологического назначения (GPT – General Purpose Technology) и характеризуют интенсивность распространения пятого технологического уклада, связанного с информационно-коммуникационными технологиями. В данном случае не имеет принципиального значения, создает ли экономика новые технологии самостоятельно или покупает их, – важен уровень ее технологической восприимчивости.

Процессы модернизации хозяйственных порядков связаны с таким важнейшим феноменом, имеющим отношение как к технологиям, так и к институтам, – возрастающей отдачей. Одним из проявлений возрастающей отдачи могут служить «технологии широкого применения». По мнению В. Полтеровича, основным императивом смены технологических укладов с позиции «технологической» теории экономического развития (Й. Шумпетер, Н. Кондратьев, С. Кузнец) (Шумпетер, 1982; Кондратьев, 1989. С. 58; Кузнец, 1972) является смена технологии широкого применения (ТШП) (Полтерович, 2009), выступающей основным двигателем экономического роста. Институты также, структурируя повторяющиеся взаимодействия между людьми, могут демонстрировать возрастающую отдачу (Бережной и Вольчик, 2008). Возрастающая отдача при определенных условиях может приводить к возникновению эффекта блокировки (lock in), благодаря которому технологии и институты могут доминировать в социальном порядке независимо от их сравнительной эффективности в других порядках.

4. Модели модернизации

Ранними примерами модернизаций могут служить советская и японская (позже восточноевропейская) модели. В рамках советской догоняющей модернизации предполагалось преодоление отставания от развитых стран путем перехода к плановой модели хозяйствования, индустриализации за счет крестьянства, тоталитарного политического режима. Первоначально советская модель показывала улучшение социально-экономических показателей: рост производства, низкий уровень безработицы и т.д., – и многие страны пытались ее

реализовать. Однако впоследствии проявились признаки несостоятельности и ущербности этой модели, что обусловило необходимость рыночной трансформации социалистической экономики.

Японская модель составила альтернативу советской – рыночные механизмы с сильным влиянием государства и использованием традиционных социальных структур в массовом индустриальном производстве. Эта модель была тиражирована другими странами Восточной Азии – Тайванем, Южной Кореей, Гонконгом, Сингапуром, Малайзией, Таиландом. Основным двигателем развития в этих странах являлись чеболи (в Японии – дзайбацу)³, южнокорейские формы бизнес-конгломератов или торгово-промышленных групп, дешевая качественная рабочая сила, способность воспринимать и воспроизводить заимствованные технологии, массированный экспорт на открытые рынки стран-конкурентов.

Азиатская и восточноевропейская модели модернизации отличаются набором инструментов государственной политики, на основе которых выделяются следующие необходимые условия модернизации в рамках сложившейся «автономной» азиатской модели модернизации:

1. Радикальный промышленный прорыв на основе разработки четкого государственного плана преобразований, базирующегося на заимствовании опыта успешно индустриализировавшихся стран и использовании в качестве источника средств для развития производства конкурентоспособной конечной продукции сырьевого сектора (включая металлургию). Экспортная экспансия энергоносителей осуществляется за счет экономии, обеспеченной снижением энергоемкости производства с введением в действие требований к качеству топлива.

2. Налоговые реформы, нацеленные на государственную поддержку вновь создаваемых предприятий, отказ от любых налогов (за исключением ЕСН) на срок 5-7 лет после их вступления в строй, введение компенсации части тарифов на подключение к энергетическим сетям и иных затрат на обустройство инфраструктуры.

3. Наряду с формированием этих предпосылок в промышленности и финансовом секторе, преодолением сырьевой зависимости, необходимым условием модернизации выступают массированные государственные инвестиции в развитие инфраструктуры (например, почти половина всех российских железных дорог была построена до 1914 г.).

В одних странах модернизация опиралась на мощный государственный сектор экономики (Сингапур, Тайвань, Индонезия), привлекая прямые иностранные инвестиции, в других – мотором развития был частный сектор, хотя и действующий под жестким государственным контролем, используя главным образом внутренние резервы и отчасти – заемные средства (Южная Корея).

Общей предпосылкой моделей модернизации выступает адекватное понимание внутренних и внешних угроз, курс на укрепление внутренней стабильности. Приоритетную роль в ускоренном развитии азиатских государств, как и Японии (в Китае – общество «малого благоденствия»), играло государство развития – мобилизационный настрой и отказ от сиюминутной выгоды с нацеленностью на стратегические успехи. Более того, успех восточноазиатских модернизаций был сопряжен с процессами и экспортом в западные страны, что необходимо учитывать при переносе данной модели модернизации на Россию, у которой экспортная экспансия ограничена экспортом сырья и некоторых видов оружия в некоторые страны. Главным инструментом азиатских стран была промышленная политика с ведущей ролью государства. Однако в странах Латинской Америки модернизация была авторитарной (импортозамещающая индустриализация) – трехфазовая импортозамещающая политика – от легкой к тяжелой промышленности и развитию обрабатывающих производств, далее к модели ассоциировано-зависимого развития (союз импортозамещающего государственного сектора и ТНК) (Красильщиков, 2009).

Вторая (восточноевропейская) модель отличается принятием и введением в

³ Группа формально самостоятельных фирм, находящихся в собственности определенных семей и под единым административным и финансовым контролем.

действие (постепенно, но не избирательно) общеевропейского свода законов (*acquis communautaire*). Этот опыт мог бы стать радикальным инструментом преобразования российской экономики, обеспечивая повышение открытости рынков товаров и капитала. Достаточно принять европейское законодательство, открыть (на взаимной основе) свои рынки для европейских товаров через договор о свободной торговле и установить единые правила защиты иностранных инвестиций (например, как в Турции, нарастившей промышленное производство в 7,4 раза за последние 25 лет и увеличившей прямые иностранные инвестиции в 14 раз с 1993 г.) (*Иноземцев, 2009*). Взаимовыгодность союза России и Европы обусловлена тем, что Россия может предоставить Европе ресурсы, рынки и квалифицированную рабочую силу, а Европа России – капитал и технологии.

Однако, несмотря на фундаментальные различия в характере и инструментах модернизаций, для всех моделей, как правило, характерно заимствование технологий: ни одна модернизация не опиралась на развитый отечественный технологический сектор; напротив, все они основывались на заимствованных производственных технологиях (Китай, Япония). Развитие человеческого потенциала, подъем образования и науки были не предпосылкой, а следствием успешных модернизаций и пришлось на их заключительные, а не на начальные этапы (этап развития после технологической границы за счет инноваций).

У развивающейся страны есть только одно конкурентное преимущество перед развитыми экономиками – «преимущество отсталости» (*Полтерович*): возможность заимствования уже созданных институтов, методов управления и технологий производства. Это не исключает возможность инноваций по отдельным направлениям, однако, заимствование менее затратно. Технологически отставшая страна может использовать свое «преимущество» во всех отраслях, осуществив тем самым широкомасштабную модернизацию. При этом институциональные подсистемы, ответственные за собственно инновационное развитие, на первых этапах должны играть меньшую роль. Таким образом, именно задачу заимствования следует положить в основу догоняющей стратегии. Например, Япония начала делать ставку на инновации только в 1980-е годы, когда по уровню душевого ВВП она сравнялась с европейскими странами (*Полтерович*). До этого она развивалась за счет заимствования западных технологий. В Китае с конца 1970-х гг. политическое руководство осознало необходимость заимствования иностранной техники и опыта для модернизации – «для преодоления своей отсталости на современном этапе и в будущем для достижения передового мирового уровня» (*Пивоварова, 2008*). Широкомасштабное заимствование требует тщательной координации усилий различных экономических агентов, высокоразвитой науки и специальных институтов. Институты заимствования – важнейшая часть системы интерактивного управления ростом («интерактивной модернизации»). Преждевременная ориентация на «инновационное развитие» вызывает ассоциации с политикой «большого скачка» и может привести к неэффективному использованию, распылению ресурсов.

Однако догоняющее развитие на основе заимствования технологий ограничено технологической границей, приближение к которой в экономиках названных стран тестируется по ряду кризисных явлений, требующих другого качества институтов – судебной и финансовой систем, деловых услуг, включая юридические и консалтинговые, гибких форм занятости и т.д. Как показывает зарубежный опыт, страны, которые подошли к технологической границе, не перестроив свои институты, переживают глубокий кризис. Примером является Япония, специфические институты которой – пожизненный наем работников, финансово-промышленные группы, государственная промышленная политика – эффективно функционировали на этапе догоняющего развития, но не смогли обеспечить экономического роста в период перехода к технологической границе. Япония попала в «институциональную ловушку», и в 1990-е годы это привело к более чем 10-летнему кризису на фоне достаточно быстрого развития мировой экономики (*Acemoglu, Aghion and Zilibotti, 2004*).

Особенности институциональной структуры экономики, а также состояние

институциональной среды общества оказывают непосредственное влияние на потенциальные возможности модернизации. Так, западные страны с рыночной экономикой обладают развитой институциональной структурой в соответствии с доминирующим способом экономической координации. В странах с неразвитыми рыночными отношениями или с переходной экономикой ситуация противоположна. Рыночные институты здесь находятся в стадии формирования, а некоторые из них отсутствуют вовсе. Институциональная структура таких стран включает институты, характерные не только для рыночного порядка, поэтому различные способы экономической координации часто вступают между собой в конфликт. Эффективность таких экономик значительно ниже развитой рыночной и даже централизованно управляемой системы.

Мобилизационный характер российской экономики отразился на процессе формирования институтов, которые препятствуют модернизации. Примером такого института может служить институт власти-собственности. Институт власти-собственности показывает свою относительную эффективность в периоды мобилизационного, *нестабильного* (Прохоров, 2003) развития общества, ведения войн и расширения территории государства. Однако в более спокойные периоды функционирование института власти-собственности не приводит к формированию стимулов к накоплению и инвестированию в объекты собственности, которые возникают при абсолютной индивидуализированной собственности. В отличие от власти-собственности, формирование института индивидуализированной собственности является предпосылкой становления эффективной рыночной экономики (Бережной и Вольчик, 2008).

5. Процессы и механизмы, препятствующие модернизации

В контексте настоящей работы нас интересует вопрос, какие механизмы замедляют процессы изменения институтов и технологий в процессе реализации государственной политики по модернизации хозяйственного порядка? Возможности реализации мер экономической политики зависят от понимания фундаментальных закономерностей экономической эволюции.

Традиционно в рамках оригинального (старого) институционализма проблема экономического развития рассматривается в контексте дихотомии Веблена-Эйрса и доминирующих социальных ценностей. Институты и социальные ценности взаимозависимы, оказывая значительное влияние на формирование поведенческих паттернов у основных экономических акторов. Рассматриваются социальные ценности двух типов: церемониальные и инструментальные. Церемониальные ценности основаны на отношениях власти, привилегиях, определении статуса в обществе в контексте социальных классов и страт. Инструментальные ценности, напротив, основываются на инстинкте мастерства, создаются и прививаются населению через продуманную социальную политику, через расширение запаса знаний и образование, что необходимо для текущих проблем общества (Bush, 1987).

Церемониальные ценности имеют доминантный характер. В условиях эволюции человеческого общества с доисторических времен доминирование церемониальных ценностей отражалось в развитии религиозных культов, магии, суеверий, которые коренятся в невежестве и детерминируют формирование институциональных препятствий для технологических изменений. Современные антропологические и археологические исследования показывают, что склонность к доминированию церемониальных ценностей наблюдалась на протяжении всей истории человечества (Pluta, 2012). И только незначительное историческое время (начиная с эпохи просвещения) эта тенденция в некоторых социальных порядках стала преодолеваться благодаря институциональным мутациям, которые в последствии привели к формированию основ порядка открытого доступа (Норт, Уоллис и Вайнгаст, 2011).

Важными факторами, создающими почву для доминирования церемониальных ценностей, являются религиозность и секуляризация.

Религиозность, хотя и с некоторыми исключениями, основана на формировании поведенческих паттернов, основанных на церемониальных ценностях (*Bush, 1987*). И хотя в экономической и социологической литературе часто анализируется взаимосвязь между религиозной этикой и развитием предпринимательства (*Расков, 2012, Вебер, 1990*), такая взаимосвязь сильнее связана с феноменом религиозных и национальных меньшинств (*Будон, 1998*).

Например, старообрядчество в России было не просто религиозным феноменом, способствующим внедрению инноваций, а скорее его успех был связан с ценностями, имеющими не церемониально-религиозный, а инструментальный характер: «В период, когда безличные рыночные институты еще не были созданы, именно в среде приверженцев старой веры получает поддержку тот тип организации и управления, который помогает в использовании новых форм предпринимательства и промышленных технологий (прежде всего в текстильной промышленности). Стечение ряда обстоятельств способствует тому, что высокий уровень грамотности, дисциплина, методичность и умение воспроизводить сложный комплекс средневековой православной традиции в богослужении и бытовой жизни (вместе с постоянной внешней угрозой преследования) приводят к тому, что сфера экономики вынужденно становится объектом приложения сверхусилий. Экономическая общность старообрядцев налаживает торговые связи, выдвигает из своей среды наиболее талантливых предпринимателей, дает возможности по кредитованию и страхованию, помогает в вопросах первоначального накопления капитала и информационного обеспечения. Трудолюбие, бережливость и взаимопомощь ведут к быстрому накоплению и умножению богатства» (*Расков, 2012. С. 265*).

Современная эволюция хозяйственных порядков отражает тенденцию все большей секуляризации. За редкими исключениями страны с низким индексом религиозности характеризуются лучшими экономическими показателями (см. рис. 1).

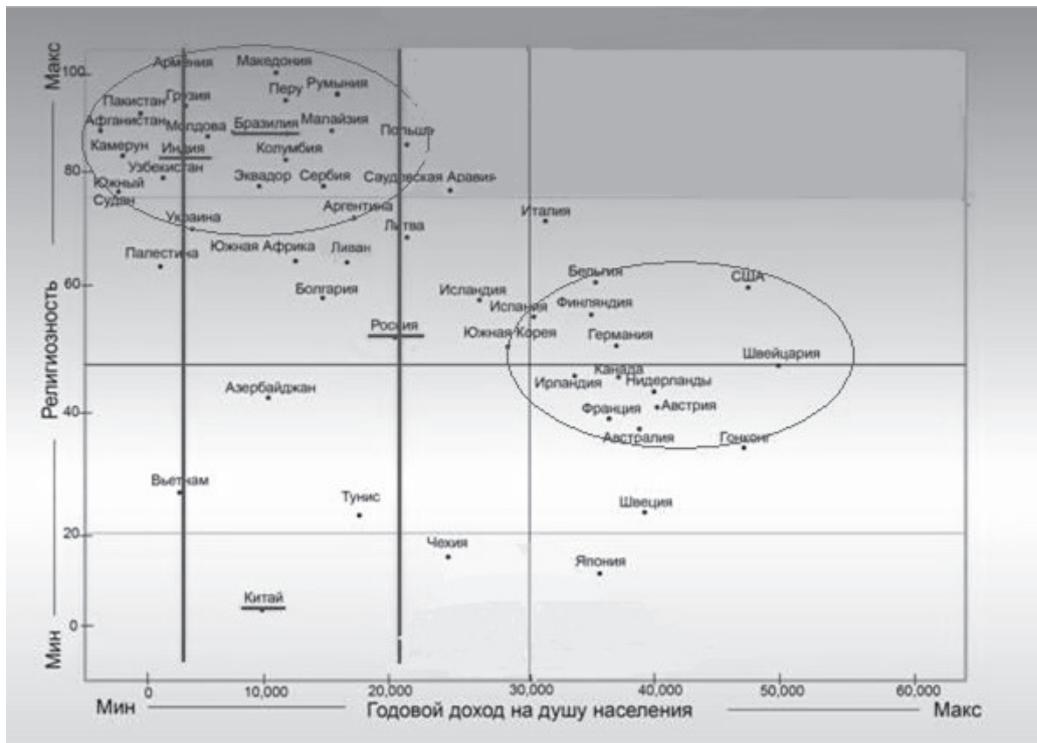


Рис. 1. Корреляция индекса религиозности и уровня национального дохода на душу населения (Мир становится менее религиозным)

Источник: Ассоциация Gallup InternationalWIN, январь 2012.

Модернизация и религия могут рассматриваться еще в контексте конкуренции различных религиозных течений, ни одно из которых не может быть

доминирующим в обществе. Религиозность и сопутствующее им доминирование церемониальных ценностей чаще всего препятствуют экономическому развитию в случае сращивания религиозных организаций с государством и с государственной идеологией. Например, успешная модернизация в Южной Корее проводилась в условиях, когда в обществе не существовало ни одной доминирующей религии. Более того, конкуренция религиозных организаций способствовала импорту институтов, способствующих модернизации в ее западном понимании. Например, после второй мировой войны «...тенденцией вестернизации южнокорейской культуры стало массовое обращение в протестантизм, к которому политическая и бизнес-элита относились благосклонно, воспринимая нетрадиционную для страны религию как носитель рациональных и прогрессивных ценностей, паттернов, институтов» (Иванов, 2012. С. 76).

В современных исследованиях модернизации хозяйственных порядков одним из ключевых условий модернизации выделяется консенсус элит по поводу основных принципов развития (Аузан, 2012. С. 67-69). Достижение национального консенсуса в ходе модернизации, безусловно, иллюстрирует важную теоретическую конструкцию, основанную на идее общественного договора. И ключевая роль в таких процессах принадлежит развитым социальным сетям (Аузан, 2012. С. 67-69) или качественному социальному капиталу, который в свою очередь формируется в условиях перехода от естественного государства к порядку открытого доступа (Норт, Уоллис и Вайнгаст, 2011). Но в реальных условиях развития политических процессов в развивающихся странах такая схема представляет собой скорее исключение, чем правило.

Проблема целенаправленных изменений в фундаментальных основаниях хозяйственного порядка должна рассматриваться в контексте дихотомии необходимой экономической политики и существующих институтов. Ключом к пониманию целенаправленной (авторитарной) модернизации может служить релевантное понимание властных отношений с позиций качественного анализа имеющегося политического дискурса и институтов.

Танг классифицировал подходы к институциональным изменениям по критерию значимости исследований власти и конфликта интересов: подход с точки зрения гармонии (неоклассический, неоинституциональный, австрийская школа) и подход с точки зрения конфликта (оригинальный институционализм, экономическая социология) (Tang, 2011). Именно подход с точки зрения конфликта акцентирует внимание на проблеме власти и коллективных действиях групп интересов при исследовании институциональных изменений (см. рис. 2).



Рис. 2. Попытки создания общей теории институциональных изменений
Источник: (Tang, 2011).

В хозяйственных порядках эволюционно формируются устойчивые группы интересов, которые заинтересованы в создании и сохранении институтов, которые

создают барьеры для развития рыночных механизмов, формирующих устойчивые стимулы для технологической модернизации. Например, доминирование групп интересов, ориентирующихся на получение и перераспределение сырьевой ренты, определяет невосприимчивость к инновациям в рамках российского хозяйственного порядка, что обуславливает проблемы технологической модернизации, к которым относятся

- низкая технологическая и экономическая эффективность традиционной промышленности;
- предпочтение вложений в овестьвленные технологии (машины, оборудование, по большей части импортные) перед нематериальными (патенты, результаты научных исследований);
- низкая инновационная активность и восприимчивость российского бизнеса к новым технологиям;
- несоответствие высокого уровня исследовательского потенциала низкому уровню прикладных разработок;
- неразвитость инновационной инфраструктуры в части институционализации и коммерциализации передовых технологий и др.

6. Экономическая политика и модернизация

Исследования институциональных изменений и модернизации, как частного случая, должны в явной форме затрагивать проблему экономической политики (*Acemoglu and Robinson, 2013*) и реализации власти в рамках конкретных специфических хозяйственных порядков (*Дементьев, 2012*).

Политика вообще и экономическая политика, в частности, относится к типу властных отношений, которые реализуются в механизмах регулирования. Однако пространство для выбора возможных механизмов регулирования формируется на базе фундаментальных социальных ценностей, определяющих возникновение тех правил, которые, эволюционируя, составляют довольно инертную (*Вольчик и Скорев, 2003*) социальную систему хозяйственного порядка.

Исследования экономической политики в терминах равновесия на политических рынках неизбежно будут сводиться к известным общим моделям социальных изменений, которые имеют не больше практической пользы, чем дилемма заключенного в теории игр. Для определения возможностей и направленности конкретных мер экономической политики мы должны, прежде всего, четко представлять отправную точку для желаемых изменений.

Поэтому исследования проблемы власти и особенностей проводимой политики, направленной на модернизацию хозяйственного порядка, должны начинаться с идентификации существующих институтов. Существующие институты желательно рассматривать не как статично существующие правила и механизмы инфорсменты, а на основании исторических фактов проследить их эволюцию и изоморфизм в зависимости от конкретных экзогенных и эндогенных факторов. И здесь может пригодиться значительный багаж знаний, накопленных в рамках социальной антропологии по исследованию культур и этических систем специфических обществ. Также необходимо принимать во внимание взаимосвязь между эволюцией правовой системы и этических оснований в контексте доминирующих социальных ценностей.

В процессе эволюции хозяйственных порядков изменяется не только институциональная система, но также и используемые технологии. Использование новых технологий в течение последних ста лет значительно повлияло на увеличение производительности и сократило время, необходимое для производства необходимых для жизни благ. Современные наукоемкие технологии явились причиной формирования довольно значительного количества предприятий, характеризующихся возрастающей отдачей. Развитые страны в полной мере используют преимущества передовых технологий для своего экономического развития (*Райнерт, 2003*).

Однако время, которое в обществе считается нормальным (необходимым) для получения образования, значительно увеличилось. Средняя ожидаемая продолжительность обучения (показатель, учитывающий количество обучающихся, охват образования и продолжительность программы обучения) имеет тенденцию к росту (с введением 11-летней системы среднего образования).



Рис. 3. Распределение обучающихся по уровню образования

Источник: Образованных людей в России все больше - расходы все ниже. (http://www.bbc.co.uk/russian/international/2012/09/120910_education_oecd_report_russia.shtml).

Расходы на образование в развитых и развивающихся странах составляют значительную часть бюджетных ассигнований. Расходы на образование в России составляют 5,5% ВВП по сравнению с 6,3% в среднем по странам ОЭСР (в основном это страны Евросоюза)⁴. При этом только 43% всех расходов на образование в России расходуется на начальное, среднее и среднее специальное образование. Это самое низкое соотношение, как среди стран ОЭСР, так и среди стран G20.

Более того, расходы на образование являются важным фактором его развития как в качественном, так и количественном аспектах. Высшее образование перестало быть чем-то исключительным и охватывает большинство выпускников средней школы (см. рис. 4). Распространение образования позволяет формироваться и закрепляться в обществе инструментальным ценностям. И хотя церемониальные ценности имеют доминантный характер, в условиях роста объемов и качества образования возможно их вытеснение в маргинальные (отдельные) сферы социальной жизни.

В условиях модернизации экономики именно развитию образования принадлежит роль драйвера, который формирует социальную инфраструктуру для экономического развития. И здесь большое значение принадлежит формированию институциональной системы, позволяющей транслировать в обществе правила, способствующие инструментальным ценностям.

В современном мире модернизация социальных порядков сталкивается с серьезными препятствиями со стороны групп специальных интересов, которые определяют консервативную политику во многих развивающихся странах. Консерватизм, который апеллирует к возрождению или сохранению архаичных статусов, магических культов, неизменных структур управления, основывается на церемониальных ценностях и соответствующих поведенческих статусах.

⁴ См.: Образованных людей в России все больше - расходы все ниже. (http://www.bbc.co.uk/russian/international/2012/09/120910_education_oecd_report_russia.shtml).

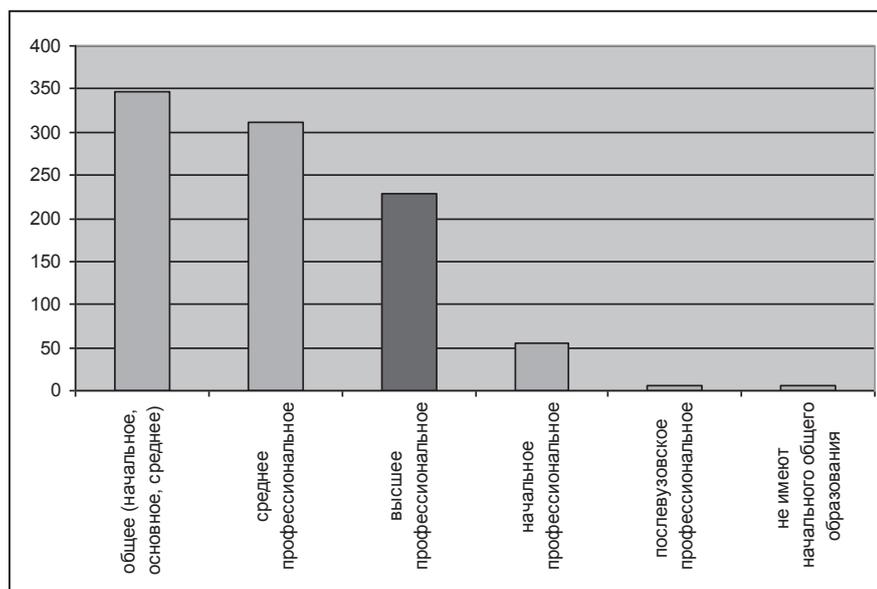


Рис. 4. Уровень образования на 1000 человек по РФ

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели / Образование. М.: Росстат, 2012, с. 234-235.

История дает примеры, когда сопротивление процессам модернизации, которые становятся своеобразным «мейнстримом» в социальном развитии приводят к разрушению социальных порядков. Такие процессы сопротивления модернизации могут быть связаны с социальным склерозом (Олсон, 1995б), зависимостью от предшествующей траектории развития (David, 1985), институциональной инерцией (Вольчик и Скорев, 2003) и другими феноменами, которые традиционно широко исследуются. Степень сопротивления и разрушения старой системы, характеризующейся наличием групп специальных интересов, и приведение ее к так называемому состоянию «видимой» или «поверхностной» трансформации, когда система не будет достаточно разрушена, а только лишь приспособляется к изменяющимся условиям, что с большей долей вероятности предполагает ее дальнейшее развитие в неэффективном направлении. Так, например, произошедшие в XIX веке революционные преобразования в Латинской Америке, с одной стороны, обеспечили ее независимость от Испании и Португалии, но при этом элиты, составляющие группы специальных интересов, не были разрушены и остались прежними. Напротив, они лишь укрепили свое влияние во вновь созданных национальных государствах, что детерминировало формирование современных сравнительно неэффективных и плохо поддающихся реформированию меркантилистских экономик (Coto, 1995). С другой стороны, революция Мэйдзи в Японии в XIX в. привела к полному разрушению прежних элит: был упразднен сегунат, самураи потеряли свой прежний статус. Разрушение старых элит способствовало бурному росту новых, причем этот процесс сопровождался интенсивным импортом европейских институтов и технологий, что создало в дальнейшем базу для «японского экономического чуда» (Вольчик, 2004. С. 191). В частности, это относится и к такой важной для модернизации сферы, как образование (Вольчик, 2004. С. 191).

С другой стороны, сложность рыночно-трансформационных преобразований в России детерминирована особенностями советского периода российской истории и феноменом path dependence (зависимость от предшествующей траектории развития)⁵, который акцентирует внимание на значимости учета исторических событий в

⁵ Экономическая, социальная зависимость от первоначально выбранного пути, «зависимость от пути», «эффект колеи» (зависимость будущего развития от выбранных ранее стандартов или правил; например, если сразу начать строить узкоколейные железные дороги, то потом будет очень сложно перейти на широкую колею, даже если станет очевидной ее более высокая эффективность; термин введен в середине 1980-х гг. П. Дэвидом).

экономическом анализе. В том случае, если неэффективные или субоптимальные институты будут характеризоваться возрастающей отдачей, они могут быть замкнуты на определенной траектории развития.

Завершение процесса перехода к рынку определяется невозможностью возвращения к исходному состоянию (экономический переход заканчивается, когда достигается необратимость произошедших перемен). Поэтому механизмы построения рыночных отношений во многом предопределяются процессами, происходящими на более ранних этапах перехода от административно-плановой системы к рыночной, в частности, институтами, возникающими в этот период, спецификой взаимоотношений между бизнесом, государством и обществом.

Для понимания препятствий модернизации требуют более пристального внимания политические процессы в контексте качественных исследований дискурсов и институтов, навязываемых доминирующими элитами. Получение ренты – мотив очень устойчивый, но он не является единственным для элит.

Элиты, представляющие устойчивые узкие группы специальных интересов, для своей устойчивости вынуждены реплицировать избирательные стимулы (*Олсон, 1998*). Действия групп специальных интересов (избирательные стимулы) могут по-разному воздействовать на экономические и социальные показатели развития хозяйственного порядка. Самым очевидным следствием действий групп специальных интересов является перераспределение национального дохода. Перераспределение, рентоориентированное поведение не только замедляет экономическое развитие, но оно формирует через повторяющиеся социальные взаимодействия устойчивые поведенческие паттерны в обществе.

Формирование институтов, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми, зависит, кроме доминирующих социальных ценностей, еще от сформировавшихся (иногда вследствие случайных исторических событий) механизмов создания формальных институтов их репликации и правоприменения. Коллективное действие создает действующие правила и права собственности, но эффективность и успешность структурирования повторяющихся взаимодействий (во всех видах трансакций) зависит от гибкости системы и ее возможности изменяться в соответствии с экономическими и технологическими вызовами исторического процесса.

Внедрение институциональных инноваций, направленных на модернизацию экономики, зависит от применяемой экономической политики, которая может влиять на политическую организацию и степень влияния различных групп специальных интересов (*Acemoglu and Robinson, 2013*). Группы специальных интересов, получающие в ходе реформ сравнительные преимущества перед конкурентами, могут запустить механизм ухудшающего отбора институтов (*Белокрылова, Вольчик и Мурадов, 2000*). Неудачи постсоветской модернизации экономики во многом объясняются продолжающимся эффектом функционирования института власти-собственности и связанных с властью группами специальных интересов.

В условиях глобализации можно наблюдать интернационализацию элит, с одной стороны, и «возрождение» национальных ценностей, основанных на доминировании церемониальных ценностей, – с другой. Например, в Российской Империи технологическая модернизация, инициированная государством, вполне уживалась с действиями того же государства по консервации институтов (иногда в рамках отдельных регионов), препятствующих развитию. И если формальные демократические институты не обязательно ведут к формированию развитой рыночной экономики, то отсутствие демократических институтов неизбежно приводит к формированию и соперничеству групп интересов. И только в случае, если одной из групп удастся сконцентрировать власть, то возможен вариант авторитарной модернизации. Однако авторитарная модернизация содержит в себе угрозы, которые могут быть устранены только в результате длительной и последовательной политики по развитию и импорту преимущественно формальных институтов и механизмов регулирования, присущих развитым странам Запада.

Таким образом, авторитарная модернизация становится возможной при довольно редком сочетании условий, которые приводят к консенсусу элит относительно ее методов и целей. Реалии современно мира таковы, что финансовые ресурсы и капитал перетекают из авторитарных стран (Олсон, 2012) в страны с порядками открытого доступа. Недостаток капитала может значительно затруднять модернизацию и в конечном итоге приводит к смене доминирующих групп интересов в случае внешних или внутренних кризисов.

Переход от естественного государства к порядку открытого доступа может осуществляться как часть процесса модернизации. И здесь мы хотели бы акцентировать внимание на трех проблемах, которые в перспективе должны рассматриваться в контексте исследований модернизации: коллективные действия, институт собственности и механизмы правовой системы. Формирование институциональной системы порядка открытого доступа невозможно без удовлетворительного решения этих трех проблем. И здесь очень важно учитывать конкретные исторические закономерности эволюции национальных хозяйственных порядков для выявления специфических особенностей эволюции институтов и социальных ценностей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Аузан А. и Сатаров Г. (2012). Приоритеты институциональных преобразований в условиях экономической модернизации // *Вопросы экономики*, № 6, с. 67-69.
- Белокрылова О. С., Вольчик В. В. и Мурадов А. А. (2000). Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. Ростов н/Д.
- Бережной И. В. и Вольчик В. В. (2008). Исследование экономической эволюции института власти-собственности. М.: ЮНИТИ-ДАНА.
- Будон Р. (1998). Место беспорядка. Критика теорий социального изменения. М.
- Вебер М. (1990). Протестантская этика и дух капитализма / Вебер М. Избранные произведения. М.
- Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс.
- Веблен Т. (2007). Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной // *Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса*. 2-е изд. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, с. 10-32.
- Вольчик В. В. (2004). Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов-на-Дону, с. 191.
- Вольчик В. В. и Скорев М. М. (2003). Институциональная инерция и развитие российской системы образования // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 1, № 4, с. 55–63.
- Дементьев В. В. (2003). Институты, поведение, власть. Донецк: ДонНТУ.
- Дементьев В. В. (2012). Экономика как система власти. Донецк: Кашган.
- Иванов Д. В. (2012). По следам «тигра»: анализ траекторий социальных изменений в Южной Корее // *Журнал социологии и социальной антропологии*, Т. XV, № 4, с. 76.
- Иноземцев В. (2009). Доклад на круглом столе «Модернизация России: условия, предпосылки, шансы». М., 18 февраля. (<http://www.modernizatsya.ru>).
- Кларк Г. (2012). Прощай нищета! Краткая экономическая история мира. М.: Изд-во Института Гайдара, с. 360-361.
- Коврыжко В. В. (2008). Национальная стратегия экономической модернизации в условиях кризисного развития // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 6. № 4-3, с. 18-21.
- Коврыжко В. В. (2010). Экономическая модернизация трансформирующихся экономик // *Journal of Economic Regulation = Вопросы регулирования экономики*, Т. 1. № 1, с. 44.
- Коврыжко В. В. (2011). Эволюция экономических систем от трансформации к модернизации: критерии и альтернативные модели // *Сборник научных трудов «Россия в современном мире»*. ИНИОН РАН, Т. 6, Ч. 1, с. 366-367.
- Коммонс Дж. (2011). Правовые основания капитализма. М.: Издательский дом высшей школы экономики, с. 16.
- Коммонс Дж. (2012). Институциональная экономика // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 10, № 3.

- Кондратьев Н. Д. (1989). Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, с. 58.
- Красильщиков В.А. (2009). Модернизация: зарубежный опыт и уроки для России / *Модернизация России: условия, предпосылки, шансы. Сборник статей и материалов*. Вып. 1 / Под ред. Иноземцева В. Л. М., с. 107.
- Кузнец С. (1972). Экономический рост наций. Совокупный продукт и структура производства // Новые книги за рубежом по общественным наукам. М., № 7.
- Латов Ю. В. (2004). Власть-собственность в средневековой России // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 2, № 4.
- Мир становится менее религиозным. (http://romir.ru/studies/370_1343678400/).
- Норт Д. (1993). Институты и экономический рост: историческое введение // *THESIS*, Т. 1, Вып. 2.
- Норт Д., Уоллис Дж. и Вайнгайт Б. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд-во Института Гайдара.
- Образованных людей в России все больше-расходы все ниже. (http://www.bbc.co.uk/russian/international/2012/09/120910_education_oecd_report_russia.shtml).
- Олсон М. (1995а). Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.
- Олсон М. (1995б). Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // *Экономика и математические методы*, Т. 31, Вып. 4.
- Олсон М. (1998). Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагнация и социальный склероз. Новосибирск.
- Олсон М. (2012). Власть и процветание. Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры. М.: Новое издательство, с. 119.
- Пивоварова Э. П. (2008). Об опыте Китая «открытия внешнему миру» Экономическая реформа в КНР: на рубеже веков / Сост.: П. Б. Каменнов. М.: Ин-т Дальн. Вост. РАН, с. 232.
- Поланьи К. (2002). Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, с. 235.
- Полтерович В. (2009). Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // *Вопросы экономики*, № 6, с. 6.
- Полтерович В. М. Стратегии модернизации, институты и коалицию. (<http://www.gorby.ru>).
- Прохоров А. П. (2003). Русская модель управления. М.: ЗАО «Журнал Эксперт».
- Райнерт Э. (2001). Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: ВШЭ.
- Расков Д. (2012). Экономические институты старообрядчества. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та.
- Регионы России. Социально-экономические показатели / Образование. М.: Росстат, 2012, с. 234-235.
- Розенберг Н. и Бирдцел-мл. Л. Е. (1995). Как Запад стал богатым. Экономические преобразования индустриального мира. Новосибирск, с. 120.
- Россер-мл. Дж. Б. и Россер М. (2009). Новая экономическая компаративистика: полемические заметки // *Вопросы экономики*, № 8, с. 43.
- Сото Э. (1995). Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., с. 35.
- Стиглиц Дж. (1999). Куда ведут реформы? К десятилетию начала переходных процессов // *Вопросы экономики*, № 7.
- Стиглиц Дж. (2003). Глобализация: тревожные тенденции. М.: Изд-во «Мысль».
- Шумпетер Й. (1982). Теория экономического развития. М.
- Acemoglu D., Aghion P. and Zilibotti F. (2004). Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth // *Journal of the European Economic Association*. Forthcoming. WP.
- Acemoglu D. and Robinson J. A. (2013). Economics versus Politics: Pitfalls of Policy Advice // *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, no. 2, pp. 173-192.
- Acemoglu D. and Robinson J. A. (2012). Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty. New York: Crown Publishers.
- Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J. (2005). Institutions as the Fundamental

Cause of Long-Run Growth, P. Aghion, S. N. Durlauf (eds), Handbook of Economic Growth, vol. 1A, New York, Elsevier, pp. 385-472.

Arthur W. B. (1994). Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Bush P. D. (1987). The Theory of Institutional Change // *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, no. 3, pp. 1075-1116.

Commons J. (1990). Institutional economics its place in political economy. News Brunswick (NJ) USA: Transaction Publishers, p. 7.

David P.A. (1985). Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review*, vol. 75, no. 2.

Djankov S., Glaeser E., La 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.

Elsner W. (2012). The Theory of Institutional Change Revisited: The Institutional Dichotomy, Its Dynamic, and Its Policy Implications in a More Formal Analysis // *Journal of Economic Issues*, vol. XLVI, no. 1.

Glaeser E.L., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., and Shleifer A. (2004). Do Institutions Cause Growth? NBER Working Paper, 10568, June.

Mokyr J. (1990). The lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. New York: Oxford University Press.

Mokyr J. (2000). Knowledge, Technology, and Economic Growth During the Industrial Revolution. Forthcoming in Bart Van Ark and Gerard Kuper, eds., Technology and Productivity Growth. The Hague: Kluwert.

Nelson R. R. (2002). Bringing institutions into evolutionary growth theory // *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12, no. 1, p. 26.

North D. C. (1981). Structure and Change in Economic History. N.Y.: Norton.

Olson M. Jr. (1995). The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // *American Economic Review*, vol. 85, no. 2, pp. 22-27.

Pluta Joseph E. (2012). Technology vs. Institutions in Prehistory // *JOURNAL OF ECONOMIC ISSUES*, vol. 46, no. 1, pp. 209-226.

Rosenberg N. (1976). Perspectives on Technology. Cambridge University Press.

Tang S. (2011). A General Theory of Institutional Change. London: Routledge.

Williamson O. E. (1975). Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implication. N.Y.: Free Press.

REFERENCES

Auzan A. and Satarov G. (2012). The Priorities of the Institutional Reforms in Economic Modernization. *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 6, pp. 67-69. (in Russian).

Belokrylova O. S., Volchik V. V. and Muradov A. A. (2000). Institutional features of the income distribution in a transition economy. Rostov-on-Don. (in Russian).

Berezhnoy I. V. and Volchik V. V. (2008). Exploring the economic evolution of the power-property institution. M.: UNITY-DANA. (in Russian).

Boudon R. (1998). Place disorder. Criticism of the social change theory. M. (in Russian).

Weber M. (1990). The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism // Weber M. Selected Works. M. (in Russian).

Veblen T. (1984). Theory of the Leisure Class. M.: Progress. (in Russian).

Veblen T. (2007). Why economics is not an evolutionary discipline // *Origins: the experience of studying economics as structure and process*. 2nd ed. M.: Publ. house of HSE, pp. 10-32. (in Russian).

Volchik V. V. (2004). Evolutionary Paradigm and institutional transformation of the economy. Rostov-on-Don, p. 191. (in Russian).

Volchik V. V. and Scorev M. M. (2003). Institutional inertia and the development of the Russian education system. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 1, no. 4, pp. 55-63. (in Russian).

Dementyev V. V. (2003). Institutions, behavior, power. Donetsk: DNTU. (in Russian).

Dementyev V. V. (2012). Economy as a system of government. Donetsk: Chestnut. (in Russian).

Ivanov D. V. (2012). In the footsteps of "tiger": the analysis of the trajectories of social change in South Korea. *Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. XV, no. 4, p. 76. (in Russian).

Inozemtsev V. (2009). Report of the round table "Modernization of Russia: conditions, prerequisites, the chances". Moscow, February 18. (<http://www.modernizatsya.ru>). (in Russian).

Clark G. (2012). Goodbye poverty! Brief economic history of the world. M.: Publ. House of the Gaidar Institute, pp. 360-361. (in Russian).

Kovryzhko V. V. (2008). National strategy of economic modernization in conditions of crisis development. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 6, no. 4-3, pp. 18-21. (in Russian).

Kovryzhko V. V. (2010). Economic modernization of the transforming economies. *Journal of Economic Regulation*, vol. 1, no. 1, p. 44. (in Russian).

Kovryzhko V. V. (2011). Evolution of economic systems from transformation to modernization: the criteria and alternative models. *Proceedings "Russia in the modern world"*. INION RAS, vol. 6, part 1, pp. 366-367. (in Russian).

Commons J. (2011). Legal basis of capitalism. M.: Publ. House of HSE, p. 16. (in Russian).

Commons J. (2012). Institutional Economics. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, no. 3. (in Russian).

Kondratiev N. D. (1989). Problems of economic dynamics. M.: Economics, p. 58. (in Russian).

Krasilshikov V. A. (2009). Modernization: international experience and lessons for Russian / *Russian Modernization: conditions, prerequisites, chances. Coll. of articles and materials*, vol. 1 / Ed. by Inozemtsev V. L. M., p. 107. (in Russian).

Kuznets S. (1972). Economic growth of nations. Total product and production structure / New books from abroad in the social sciences. M., no. 7. (in Russian).

Latov Yu. V. (2004). Power-property in medieval Russia. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 2, no. 4. (in Russian).

The world is becoming less religious. (http://romir.ru/studies/370_1343678400/). (in Russian).

North D. (1993). Institutions and economic growth: a historical introduction. *THESIS*, vol. 1, Issue 2. (in Russian).

North D., Wallis J. and Weingast B. (2011). Violence and social orders. Conceptual framework for the interpretation of the written history of mankind. M.: Publ. House of Gaidar Institute. (in Russian).

The number of educated people in Russia is increasing - expenses are reducing. (http://www.bbc.co.uk/russian/international/2012/09/120910_education_oecd_report_russia.shtml). (in Russian).

Olson M. (1995a). Logic of collective action. Public goods and the theory of groups. M. (in Russian).

Olson M. (1995b). The power dispersion and society in transition period. Medications from corruption, decay and economic slowdown. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 31, no. 4. (in Russian).

Olson M. (1998). The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation and social sclerosis. Novosibirsk. (in Russian).

Olson M. (2012). Power and prosperity. Outgrowing communist and capitalist dictatorships. M.: New Publishing, p. 119. (in Russian).

Pivovarova E. P. (2008). On the experience of China's "opening to the outside world", Economic Reform in China: at the turn of the century / Comp. by P. B. Kamennov. M.: Inst. of Far East RAS, p. 232. (in Russian).

Polanyi K. (2002). The Great transformation: the political and economic origins of our time. St. Petersburg: Aletheia, p. 235. (in Russian).

Polterovich V. (2009). Innovation pause hypothesis and modernization strategy. *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 6, p. 6. (in Russian).

Polterovich V. M. Modernization strategies, institutions and coalitions (<http://www.gorby.ru>). (in Russian).

Prokhorov A. P. (2003). Russian model of governance. M.: Expert Journal. (in Russian).

- Reinert E.* (2001). How rich countries became rich, and why poor countries stay poor. M.: HSE. (in Russian).
- Raskov D.* (2012). Economic institutions of the Old Believers. St. Petersburg: Publ. House of St. Petersburg Univ. (in Russian).
- Regions of Russia. Social-economic indicators / Education. M.: Rosstat, 2012, pp. 234-235. (in Russian).
- Rosenberg N.* and *Birdtsel-Jr. L. E.* (1995). How the West became rich. Economic transformation of the industrial world. Novosibirsk, p. 120. (in Russian).
- Rosser-Jr. J. B.* and *Rosser M.* (2009). A Critique of the New Comparative Economics. *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 8, p. 43. (in Russian).
- Soto E.* (1995). Other way. Invisible Revolution in the Third World. M., p. 35. (in Russian).
- Stiglitz J.* (1999). Whither Reform? Ten Years of the Transition. *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 7. (in Russian).
- Stiglitz J.* (2003). Globalization: disturbing trends. M.: Publ. House "Thought". (in Russian).
- Schumpeter J.* (1982). Theory of economic development. M. (in Russian).
- Acemoglu D., Aghion P.* and *Zilibotti F.* (2004). Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. *Journal of the European Economic Association*. Forthcoming. WP.
- Acemoglu D.* and *Robinson J. A.* (2013). Economics versus Politics: Pitfalls of Policy Advice. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, no 2, pp. 173-192.
- Acemoglu D.* and *Robinson J. A.* (2012). Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty. New York: Crown Publishers.
- Acemoglu, D., Johnson, S.* and *Robinson, J.* (2005). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, P. Aghion, S. N. Durlauf (eds), Handbook of Economic Growth, vol. 1A, New York, Elsevier, pp. 385-472.
- Arthur W. B.* (1994). Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Bush P. D.* (1987). The Theory of Institutional Change. *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, no. 3, pp. 1075-1116.
- Commons J.* (1990). Institutional economics its place in political economy. News Brunswick (NJ) USA: Transaction Publishers, p. 7.
- David P.A.* (1985). Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*, vol. 75, no. 2.
- Djankov S., Glaeser E., La 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.
- Elsner W.* (2012). The Theory of Institutional Change Revisited: The Institutional Dichotomy, Its Dynamic, and Its Policy Implications in a More Formal Analysis. *Journal of Economic Issues*, vol. XLVI, no. 1.
- Glaeser E.L., La Porta R., Lopez-de-Silanes F.,* and *Shleifer A.* (2004). Do Institutions Cause Growth? NBER Working Paper, 10568, June.
- Mokyr J.* (1990). The lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. New York: Oxford University Press.
- Mokyr J.* (2000). Knowledge, Technology, and Economic Growth During the Industrial Revolution. Forthcoming in Bart Van Ark and Gerard Kuper, eds., Technology and Productivity Growth. The Hague: Kluwert.
- Nelson R. R.* (2002). Bringing institutions into evolutionary growth theory. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12, no. 1, p. 26.
- North D. C.* (1981). Structure and Change in Economic History. N.Y.: Norton.
- Olson M. Jr.* (1995). The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies. *American Economic Review*, vol. 85, no. 2, pp. 22-27.
- Pluta Joseph E.* (2012). Technology vs. Institutions in Prehistory. *JOURNAL OF ECONOMIC ISSUES*, vol. 46, no. 1, pp. 209-226.
- Rosenberg N.* (1976). Perspectives on Technology. Cambridge University Press.
- Tang S.* (2011). A General Theory of Institutional Change. London: Routledge.
- Williamson O. E.* (1975). Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implication. N.Y.: Free Press.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЫНОЧНЫХ И НЕРЫНОЧНЫХ ТРАНСАКЦИЙ / ИНТЕРАКЦИЙ

ЕРЗНКЯН БАГРАТ АЙКОВИЧ,

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

Рассматриваются институциональные особенности рыночных трансакций и нерыночных интеракций в качестве дополняющих друг друга альтернативных форм организации социально-экономической деятельности. Делается различие между типами экономических агентов: одни из них склонны к трансакциям, другие – к интеракциям. Институциональная система способна индивидуальные склонности усилить или ослабить. В целом выбор рыночного способа взаимодействия или нерыночного не детерминирован: за агентами сохраняется свобода выбора наиболее приемлемого в конкретной ситуации типа взаимодействия. Особенности трансакций и интеракций иллюстрируются примерами из опыта стран с порядками ограниченного и открытого доступа. Особое внимание уделено трансакциям и интеракциям в современной России.

Ключевые слова: рыночные трансакции; нерыночные интеракции; типы агентов; *homo economicus* (HE); *homo institutus* (HI); склонность к трансакциям / интеракциям; институциональные особенности.

INSTITUTIONAL FEATURES OF MARKET AND NON-MARKET TRANSACTIONS / INTERACTIONS

YERZNKYAN BAGRAT, H.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Head of Laboratory of the Economic Development Strategy,
Central Economic Mathematical Institute of RAS,
e-mail: yerz@cemi.rssi.ru, lvova1955@mail.ru

The author considers the institutional characteristics of market transactions and non-market interactions as complementary alternative forms of organization of social and economic activities. A distinction is made between the types of economic agents: some of them are prone to transactions, while others to the interaction. The institutional system is capable of individual tendencies to strengthen or weaken. In general, the selection of the market or non-market mode of action is not predetermined: agents are free to choose the most appropriate in a particular situation type of their action. Features of transactions and interactions are illustrated by examples from the experience of countries with limited access orders and open access orders. Special attention is paid to transactions and interactions in modern Russia.

Keywords: market transactions; non-market interactions; types of agents; *homo economicus* (HE); *homo institutus* (HI); propensity to transactions / interactions; institutional features.

JEL: B50, B52, P00, Z12, Z13.

1. Введение

Взаимодействующие между собой индивиды ведут себя по-разному, и на то имеется масса причин. Они могут быть обусловлены спецификой генетических

факторов, доставшихся им в наследство; спецификой природно-климатических условий среды, в которой протекает их жизнедеятельность; спецификой общественного устройства, в рамках которого они действуют и взаимодействуют; спецификой социальных порядков и т.п. Перечень этих специфичностей можно продолжить, но что важно для целей настоящей статьи, это то, что выбираемый индивидами тип поведения в каждой конкретной ситуации, в каждый момент времени, в каждой точке пространства обусловлен множеством факторов двух типов – субъективных (индивидуализированных) и объективных (социализированных). Ситуации могут меняться, время и пространство также, соответственно, и тип поведения, и в этом смысле все *изменчиво*. Но ведь все и *постоянно*, если разделять точку зрения (а не разделять, нет веских причин) на то, что (вспомним строчки из Н. М. Карамзина, навеянные библейским текстом) «Ничто не ново под луной: // Что есть, то было, будет ввек». Изменчивость и постоянство суть спутники институтов, в рамках которых действуют наделенные такими же – изменчиво-постоянными – качествами-атрибутами их носители, которые *inter alia* вступают друг с другом в трансакции и интеракции.

Как соотносятся между собой эти два последних понятия, и что они означают сами по себе в отдельности? Почему один тип взаимодействия характеризуем как рыночный, а другой мы относим к нерыночному типу? Различаются ли индивиды по их отношению к способу организации взаимодействия между ними? Что может дать институциональной науке их исследование, и что может дать практике продвижение в теоретическом осмыслении феномена акций с приставками «транс» и «интер»? И коль скоро о приставках, имеют ли они и шире – языковые субстанции и в целом язык как таковой отношение к экономике и институтам, и если да, то какое?

На эти и другие с ними связанные вопросы мы попробуем дать ответы в настоящей статье.

2. Трансакции и интеракции

Трансакции и интеракции, о которых пойдет речь в данной статье, близки по смыслу: в зависимости от целей исследования их можно разграничивать, но можно и отождествлять, важно при этом то, что общим для них является понятие взаимодействия.

Разграничение взаимодействий на рыночные и нерыночные, или, что в настоящей работе то же самое, на трансакции и интеракции, может быть обусловлено множеством причин. Одна из причин заключается в принципиальной множественности и неоднородности рынков, что остается за рамками неоклассики, но привлекает внимание приверженцев неортодоксальных течений экономической науки, достаточно упомянуть труды таких авторов, как (*Mirowski, 2010; Ерзнкян, 2011*) и др., в которых игнорирование этой множественности и неоднородности неоклассикой признается ее имманентным системным пороком. К этому добавим и игнорируемый неоклассикой гетерогенный характер среды, «в которой пребывает и развивается неоднородная и семантически неоднозначная социально-экономическая система» и которая «включает как собственно среду (внешнее окружение), причем различной природы, так и действующих в ней [экономических и социальных] агентов» (*Ерзнкян, 2012. С. 80*).

В экономической теории трансакционных издержек рыночные и нерыночные взаимодействия рассматриваются как полюса спектра, между которыми располагается континуум всевозможных гибридных устройств, в рамках которых взаимодействия столь же рыночные, сколь и нерыночные. Допущение возможности такой комбинации черт иерархий (фирм) и рынков в рамках одной объясняющей модели позволяет с единых методологических позиций исследовать любые конструкции экономической организации в широком смысле этого слова (*Уильямсон, 1996*). Антиподы рынка могут наблюдаться и в сетевых структурах, где преобладают социальные связи и движущие пружины. Встречается также и трактовка взаимодействий в политико-экономическом ключе: с рыночными

экономическими взаимодействиями (т.е. транзакциями) могут быть соотнесены институты контрактации, с нерыночными политическими (интеракциями) – институты прав собственности (*Acemoglu and Johnson, 2005*). При этом сам факт их разнесения не означает феноменологического разрыва рыночно-экономических транзакций от сосуществующих в едином институциональном пространстве политико-экономических интеракций; в противном случае мы бы имели дело с *экономической дисфункцией* сложноустроенной системы (*Сухарев, 2001*) и потерей, помимо прочего, ее *системности* (*Клейнер, 2010*), *управляемости* (*Белоус, 2010*) и *целостности* (*Зарнадзе, 2011*). К этому следует добавить принципиальную неотделимость экономики от социальных и моральных факторов, что не вяжется с вектором магистрального течения, но для классиков экономической теории являлось аксиомой (Адам Смит, Джон Стюарт Милль), не говоря уж о сторонниках государственного регулирования (Джон Мейнард Кейнс).

В работе (*Ерзнкян, 2007а*) все виды взаимодействия разнесены таким образом, чтобы их можно было выводить из элементарной единицы человеческого взаимодействия, в качестве которой определена *интеракция* (относящаяся как таковая ко всем видам взаимодействия, но иногда используемая для передачи только узкоспециализированного и главным образом нерыночного взаимодействия, скажем, в социальной или политической сфере):

- интеракция = единица человеческого взаимодействия;
- экономическая интеракция = единица экономического взаимодействия;
- транзакция = экономическая интеракция + институциональный контекст.

Любая интеракция, строго говоря, институционально опосредована, но исходя из методологических соображений, вызванных стремлением разграничить интеракции (как человеческие, не обязательно экономические, взаимодействия) и транзакции (сугубо экономические взаимодействия или сделки), под ней понимается взаимодействие, абстрагированное от институционального контекста; добавление последнего в рассмотрение позволяет говорить о транзакции.

Введением институционального контекста мы обязаны Дугласу Норту. Это понятие встречается у него не раз: к примеру, отмечая, что открытие «рынков, оценка рынков и технологий, управление работниками происходит не в вакууме» и что они «требуют расширения неявного знания», он добавляет, что «виды информации и знания, в которых нуждается предприниматель, в большей мере являются производными от конкретного институционального контекста». Вслед за этим, дается, по сути, косвенное определение институциональному контексту, который «не только формирует внутреннюю структуру организации, определяет степень ее вертикальной интегрированности и структуру управления, но и определяет подвижные границы организации, которые позволяют обеспечить максимизацию ее целей» (*Норт, 1997. С. 101–102*).

Наше понимание транзакции, хоть и выглядит своеобразным, но в целом перекликается с определением Оливера Уильямсона: «Транзакция – микроэкономическая единица анализа в экономической теории транзакционных издержек. Транзакция имеет место тогда, когда товар или услуга пересекает границу смежных технологических процессов. Транзакции опосредуются управленческими структурами (рынками, иерархиями и их смешанными формами)» (*Уильямсон, 1996. С. 690*). В то же время наш подход к транзакции не противоречит ее трактовке Нортом: «...капитал используется как для трансформации, ..., так и для осуществления транзакций – определения, защиты и обеспечения прав собственности на продукцию...» (*Норт, 1997. С. 46*).

Если бы нас интересовали исключительно рыночные взаимодействия, то можно было бы остановиться только на транзакциях (с их участниками) как разделяемых многими базовых микроаналитических единицах экономической организации и измерения институциональной экономики (*Commons, 1931; 1934*), без введения еще и понятия интеракций. Но чтобы не сковывать себя только рыночными (переговорными), равно как управленческими и распределительными,

по Коммонсу, трансакциями, и брать более широкий пласт рассмотрения, где рынок может и отсутствовать либо быть на втором плане, в статье будем говорить как о трансакциях, так и об интеракциях, а порою и просто взаимодействиях.

3. Агенты и их типы (типы личности)

Традиционная экономическая теория исходит из допущения, что действующими лицами на индивидуальном уровне являются люди, тип которых характеризуется понятием «человек экономический» (*homo economicus*, *HE*). Во многих случаях концептуальные характеристики *HE* негласно распространяются и на небиологические единицы, такие как организации: к примеру, предприятия, максимизирующие свою прибыль, трактуются так, словно они суть экономические единицы, ведущие себя по образу и подобию *HE*. Альтернативный взгляд на поведение экономических субъектов развивается в концепциях *человека институционального* (*homo institutus*, *HI*) (Homo institutus 2005). Так, в концепции Б. А. Ерзнкяна (*Ерзнкян, 2005а; 2005б*) поступки принимающих решения людей, характеризуемых как *HI*, обуславливаются и/или детерминируются скорее институциональной средой, в которой они погружены, чем соображениями максимизации собственной (абстрагированной от среды) полезности. Такая концепция, противопоставляемая концепции *HE*, по сути, что касается непримиримого радикализма в отношении классификации действующих в социуме и экономике людей, не очень-то от нее и отличается: оба они исходят из предположения, что социум состоит либо из *HE*, либо из *HI*. Такой точки зрения придерживаются сторонники ортодоксальной (неоклассической) экономической теории, для которых нет ничего кроме *HE*, равно как и радикальные приверженцы институциональной экономики, не признающие за *HE* права на существование. В определенном смысле срединное положение между этими двумя крайностями занимает концепция Г. Б. Клейнера (*Клейнер, 2005*), согласно которой в экономике задействованы две группы людей: те, которые ориентированы на достижение [максимума] выгоды для себя, относятся к типу *HE*, те, кто преследуют цель получения высокого статуса в социуме, – к типу *HI*. Срединный характер концепции обусловлен тем, что экономическое пространство населено людьми двух типов – *HE* и *HI*, при этом – что особенно важно – «принадлежность к тому или иному типу является устойчивой (подчеркнуто мной – Б.Е.) чертой личности», дающей сбой разве что в экстремальных обстоятельствах, связанных, скажем, с выживанием личности (*Клейнер, 2005. С. 96*).

Не вдаваясь в детали обсуждения этих концепций, привлечем внимание к тому, *как* в них трактуется активность или пассивность типов агентов (а трактуется эта черта поведения в них по-разному):

- *HI* Клейнера – существо активное (не говоря уж о *HE*), и ориентировано оно на достижение определенного места в социуме, им движет желание получения достойного социального статуса;

- *HI* Ерзнкяна – существо пассивное: оно «плывет по течению», по институциональному (добросовестному, но стереотипному) течению; в то же время эта пассивность приносит ему определенные дивиденды, хотя бы в виде возможности сэкономить на трансакционных издержках (нет выбора – он ему вменен – нет и издержек его осуществления).

Сказанное можно обобщить и на предприятия: некоторые из них предпочитают строить свои взаимоотношения с другими на основе формальных рыночных правил, другие, наоборот, – на основе неформальных социальных норм или доверительных отношений. Так, в ситуации формальных и неформальных контрактных взаимодействий порою приходится прибегать к комбинированному использованию различных механизмов управления ими, как-то: формальных контрактов, гарантий и доверия, что может быть вызвано стремлением к нахождению оптимальной (в данном случае: комбинированной) формы контрактации с целью эффективной координации трансакций / интеракций. Это

означает, что предприятие как контрагент, независимо от своих предпочтений, ведет себя и как *HE*, и как *HI*, что, к слову, может создавать и дополнительные трудности, обусловленные необходимостью состыковки трудно стыкуемых в рамках одного контракта управленческих механизмов различной природы (Ерзнкян, 2007б).

В работе (Ерзнкян, 2013) высказана гипотеза о том, что люди рождаются со склонностями, которые можно идентифицировать как предрасположенность к совершению рыночных действий либо предрасположенность противоположного характера – тяготеть к социальным взаимодействиям. В терминах трансакций / интеракций можно сказать, что у них верх берут либо трансакционные наклонности (личность себя ведет наподобие *HE*), либо интеракционные (личность проявляет себя как *HI*). *Raison d'être* гипотезы базируется на здравом смысле и наблюдении: одни люди рождаются «технарями», другие – «гуманитариями» – в зависимости от особенностей устройства полушарий их мозга, одни проявляют себя интровертами, другие – экстравертами, одни люди живут рассудком, другие – страстями и т.п. В той же работе подчеркивается важная мысль о том, что на генетику «накладывается специфика социума: в целом западные цивилизации с присущей им двузначной логикой мышления и доминированием в социуме порядков свободного доступа более склонны к экономическим рынкам, восточные же (с многозначной логикой и порядками ограниченного доступа), напротив, – к социальным. Речь идет о склонности (вероятности), а не об определенности: западные люди в определенных обстоятельствах могут предпочесть социальные рынки экономическим, равно как и наоборот – люди на Востоке могут отдать предпочтение рынкам экономическим, а не традиционным для них социальным» (Ерзнкян, 2013. С. 42–43). Сказанное не совсем согласуется с ранее приведенным мнением Г. Б. Клейнера об устойчивости типов личности, но и не противоречит ему: если снять ограничения по экстремальности и придать личностям больше гибкости, то люди типа *HE* могут вести себя *ad hoc* как *HI*, и, наоборот.

В целом сказанное в отношении устойчивости (с учетом внесенных корректив) типов личности «принадлежать к типу *HE* или типу *HI*» можно обобщить и на общности вроде клубов, партий, организаций и предприятий либо выступающих в форме социумов, стран, цивилизаций, если рассматривать эти общности в качестве обладающих определенными чертами организационных (институциональных) структурных единиц. Коль скоро, несмотря на свои размеры, эти общности-образования мы определяем как единицы, то их склонности могут быть проявлены при взаимодействиях с подобными себе структурными единицами. Так, *HE*-склонность предприятий, или их трансакционная способность, будучи созвучна склонности к рыночному взаимодействию с другими предприятиями, в них же себя и может проявить. Логично при этом предположить, что чем выше склонность (а вместе с нею и способность) предприятий осуществлять рыночные трансакции, тем выше – при прочих равных условиях – вероятность того, что они ими воспользуются. Оговорка «при прочих равных условиях» сделана с целью ухода от ненужной предопределенности действий-проявлений: предприятие, склонное к одному типу поведения, может при определенных обстоятельствах, оправданных, скажем, стратегическими соображениями, вести себя по-иному; важно то, что свобода выбора типа поведения остается за ним. Более того, возможны ситуации, когда предприятия вынуждены в силу внешних – институциональных или форс-мажорных – обстоятельств, не оставляющих свободе выбора никаких шансов, «наступать на горло собственной песни» – подменять более близкий ему тип поведения (скажем, *HE*) более чуждым, несвойственным ему типом (скажем, *HI*).

В роли структурных единиц могут вступать государство, комплексы, отрасли. В работе (Ерзнкян, 2006) рассмотрены «контрактные» отношения между такими игроками-единицами – государством, с одной стороны, и входящими в топливно-энергетический комплекс российской экономики нефтяной, газовой и электроэнергетической отраслями, с другой. Между ними ведется торг-игра, предметом которого выступает природная рента; что касается самой игры,

демонстрируемой на простой контрактной схеме (*simple contractual scheme*) О. Уильямсона (Уильямсон, 1996), то она примечательна асимметричностью взаимоотношений – отраслевых игроков между собой (в меньшей степени) и между ними и государством (в большей степени). Именно в этой асимметричности во многом проявляется специфика институционального устройства [постсоветской и, пожалуй, советской] России как страны с порядками ограниченного доступа (*limited access orders*).

При восхождении над индивидуальным уровнем следует отметить, что заложенные в людях склонности к определенному типу поведения могут быть усилены или ослаблены в зависимости от той среды институтов в миниатюре, в которой он окажется. Примером может послужить поведение людей в обществах, которые по своему типу могут быть подразделены на *коллективистские* и *индивидуалистские*, и свойства которых Авнер Грейф раскрывает с помощью понятия «культурных верований» (*cultural believes*) – «специфического культурного элемента» (*specific cultural element*) и «интегральной части» (*integral part*) институтов, воздействующих на эволюцию социальных порядков. Эти верования представляют собой «идеи и мысли, общие для нескольких индивидов и воздействующие на их взаимодействия друг с другом» (Greif, 1994. P. 915). Коллективистские общества ассоциируются с развивающимися странами (порядками открытого доступа), индивидуалистские – с развитыми (порядками ограниченного доступа) странами, т.е. Грейф заведомо вносит в свой анализ оценочные суждения, если не сказать – идеологию.

Чтобы выявить исторические истоки формирования того или иного типа социальной организации и факторов ее зависимости от предшествующего пути развития (*path dependence*), Грейф конкретизирует разработанную модель на двух реально существовавших обществах: в качестве коллективистского выступает сообщество купцов из стран Магриба XI века, а в роли индивидуалистского – генуэзское общество XII века. При этом индивидуалистский характер [в данном случае генуэзского] общества в качестве образцового хорошо согласуется с давней [либеральной] англо-американской традицией политэкономического образа мышления, делающей акцент на индивидуализме и индивидуальных правах.

Но есть и иные традиции. Так, как отмечает в своем исследовании демократии и гражданского общества в Италии Роберт Патнэм, «республиканская» школа, восходящая к Макиавелли, акцентирует внимание на сообществе (*community*) и гражданских обязанностях (*obligations of citizenship*) (Putnam, 1993, P. 87), и это противостояние двух диаметрально противоположных способов [объяснения основ конструирования] мироустройства [социальных порядков] продолжает воспроизводиться и поныне.

Приведем еще один пример разграничения обществ, как-то: на социальную группу (организацию), известную как [акционерное, в частности] общество (*Gesellschaft*), и на противостоящую ей форму групповой организации – общность-общину (*Gemeinschaft*) (Tonnies, 1940 [1887]). Человек с *HE*-типом личности в обществе *Gesellschaft* будет чувствовать себя как рыба в воде, а человеку соответственно с *HI*-типом личности вольготнее будет в общности *Gemeinschaft*. Попади каждый из них в близкое душе общество, заложенная в ней поведенческая склонность выйдет наружу, и он сможет самоутвердиться, попади в другое – произойдет притушение имманентной ей склонности, и возникнет потребность в выработке новых личностных качеств, иначе ему не удержаться.

Если обратиться к российской истории, то в ней можно обнаружить образования обоих типов. Так, до конца XVII века в городах и селениях России существовал общественный порядок, в основе которого лежала *самоуправляющаяся община*, являвшаяся общностью наподобие *Gemeinschaft*. Перенесенная на городскую почву община-общность эволюционировала в сторону общества *Gesellschaft*. В начале XX века этот процесс затронул городское сословие, но почти не коснулся рабочих, кадры которых формировались из крестьянства и разорившегося

мещанства. В целом, однако, общинные отношения преобладали среди всех категорий городских рабочих вплоть до 1917 г. Что касается *дворянства*, то на местах еще до отмены крепостного права оно представляло собой, пользуясь современным языком, *гражданское общество в миниатюре*. Основанием для такого утверждения является то, что в губернском масштабе имелось независимое от государства сообщество свободных граждан со своей организацией, через которую они были вправе и могли реально влиять на политику правительства (Миронов, 1998). Ознакомление с институциональной динамикой развития российского социума позволяет сделать следующий вывод: «крестьянская и городская общины эволюционировали в сторону общества, в то время как дворянство и вовсе не знало общины, а было организовано в виде общества» (Ерзнкян и Малер, 2008. С. 70).

Отмеченное различие в групповом устройстве, наподобие общества и общности, является лишь одним их проявлений [на уровне агентов] культурных различий между Западом и Востоком, порядками открытого и ограниченного доступа, с доминированием «в протестантских странах (таких, как Америка, в особенности)» рефлексивной рациональной культуры, где «анализ является важной ее составляющей» (Козерская, 2011. С. 106). И если с западной индивидуалистической культурой хорошо соотносится слово (понятие, термин) «анализ», то передачи своеобразия восточной культуры с характерным для нее доминированием групповых интересов групп над интересами индивидов и большим влиянием религии на жизнь, больше подходит – и мы это обыграем ниже: в разделе языковые и экстралингвистические параллели – слово «синтез».

В продолжение темы устойчивости/гибкости типов *HE* и *HI* приведем в качестве примера институционально оправданной их смены вертикальную интеграцию, когда интернализация – «замена рыночного обмена внутренней организацией», или замена рыночных трансакций более или менее интегрированными формами экономической организации (долгосрочные контракты, группирование, слияния) оказывается более эффективной, чем рыночная контрактация. Критерием такой замены может выступать (опять-таки при прочих равных условиях) минимизация трансакционных издержек взаимодействия. Что касается конкретных форм экономической организации, то возможны, подчеркнем, варианты: от замены рыночной дискретной контрактации длительной рыночной контрактацией до замены эксплицитно-контрактного механизма имплицитно-контрактным механизмом в виде внутрифирменной организации (Williamson, 1971; Уильямсон, 1996). Каждому варианту организации должен соответствовать адекватный ему тип личности, точнее такое его проявление, которое в наибольшей степени соответствует особенностям выбранной организационной формы. Вывод, который следует из сказанного, таков: *вовлеченные в вертикальную интеграцию фирмы, даже если поведение типа HE является безусловной преференцией и оно у них, можно сказать, в крови, в той мере, в какой они связаны логикой интеграции, будут проявлять черты «личности», свойственные или, на худой конец, не чуждые типу HI.*

Во избежание неверной трактовки гипотезы о врожденной склонности индивидов к трансакциям либо интеракциям следует отметить, что применительно к социализированным личностям (а таковыми являются практически все экономические агенты) она нуждается в дополнении биологической компоненты институциональной составляющей. Имеется в виду следующее: если врожденная склонность относится к биологии индивида, то условия ее реализации – к общественному бытию индивида, укорененному в той или иной институциональной среде. Господствующие в обществе правила и нормы способны оказывать усиливающее или ослабляющее влияние на конкретный тип индивида, и без учета этого обстоятельства адекватное понимание индивидуальных и, добавим, коллективных действий и взаимодействий, трансакций и интеракций вряд ли возможно. Применительно к современной России эта картина осложняется посылкой индивидам противоречивых сигналов, обусловленных *inter alia* нестыковками и

«короткими замыканиями» в самой институциональной системе, не сводящимися в единое целое представлениями о векторе развития страны, особенностями национального общественного сознания, воспроизводящего биполярную специфику сознания индивидов, в том числе лиц, принимающих [транслируемые ими] решения.

4. Языковые и экстралингвистические параллели

Интерес к параллелям между языком и экстралингвистическим миром транзакций/интеракций и их обрамляющих институтов не случаен: язык — это сугубо человеческое достояние и важнейший общественный институт, на который, помимо обычаев и норм, опираются при взаимодействии индивидуумы (Ходжсон, 1997), он «непреложное условие общественной жизни людей в целом» (Фуруботн и Рухтер, 2005, С. 337).

Важность, непреложность, а еще лучше сказать, фундаментальность языка как социального института можно объяснить на до-теоретическом уровне (*pre-theoretically*) и в очень точном смысле (*in a very precise sense*): «язык может существовать без денег, собственности, правительства или брачных отношений, но нельзя иметь деньги собственность, правительство или брачные отношения при отсутствии языка». Эту мысль американского философа Джона Серля не трудно понять или прочувствовать чисто интуитивно; «сложнее уловить ту конститутивную роль, которую играет язык в этих, а в действительности — и во всех социальных институтах», ибо «он не просто описывает уже существующую институциональную реальность, а формирует ее» (Searle, 2005. P. 12).

К общественно экзистенциальной сущности-бытия и институциональному своеобразию языка, помимо того, что существование других институтов без него немислимо, да и порядки в человеческом обществе — на какой бы стадии развития оно бы не находилось — не были бы возможны, добавим еще один существенный штрих, который касается способа существования языка во временной протяженности. Если с представлением языка как института в статике более или менее все ясно, то таковое в динамике нуждается в дополнительном пояснении, вызванном тем, что институциональный характер языка весьма специфичен. Обусловлена эта специфичность сложным переплетением в языке биологического и социального начал, заложенными в человеке [наследуемыми] способностями к усвоению языка и конвенциональной природой его употребления [посредством механизма обучения] в определенных языковых сообществах. Возникают вопросы: что и как в языке передается во времени, какова его динамика, траектория унаследованных или приобретенных изменений и пр.? Ответить на эти вопросы можно следующим образом: *подобно прочим общественным институтам язык не передается по наследству, но в отличие от них сама возможность овладения языком — наследственна.*

Сказанное можно выразить, вслед за Поппером, и таким образом: «никакой отдельный человеческий язык не передается по наследству: каждый язык и каждая грамматика закреплены традицией», иначе говоря, они институциональны по своей природе. Но что следует особо подчеркнуть — так это то, что «желание, нужда, цель и способность или навык, необходимые для овладения грамматикой, все наследственны», ибо «мы наследуем только возможность — но и это уже очень много». Вдобавок, «язык кажется только одним, единственным из наших экзосоматических инструментов, имеющим генетическую основу» (Поппер, 2008. С. 138).

Язык как социальный институт является продуктом человеческой культуры, но он также неразрывно связан с природой, генетикой, поскольку «человеческие культуры, вероятно, отражают общие социальные потребности, определяемые не культурой, а биологией» (Фукуяма, 2008. С. 216). Вывод, который можно сделать из сказанного, гласит: для адекватного описания человеческой природы, а значит, и особенностей поведения экономических агентов, специфики транзакций и интеракций между ними, необходимо принимать во внимание как *генетические*

(заложенные в виде склонностей или предрасположенностей), так и *культурные* (закрепляемые посредством механизма обучения) аспекты языкового существования.

Какова, однако, связь (если таковая имеется) языка с внеязыковым миром, будь то в статике или динамике? Теоретическим фундаментом, который позволяет распараллелить язык и внешний мир, а то и перебросить между ними мостик, возможно с двухсторонним движением, служит (или, как нам представляется, может служить) *гипотеза* (концепция, теория) *лингвистического детерминизма и лингвистической относительности* Уорфа–Сепира. Первая часть гипотезы гласит «язык может детерминировать мышление», вторая – «этот детерминизм связан с конкретным языком, на котором говорит человек» (Слобин и Грин, 1976. С. 198).

Если не впадать в крайность и не абсолютизировать гипотезу, то она может помочь в прояснении многих феноменов – как языковых, так и неязыковых, но запечатленных в языке. Большинство современных лингвистов так и поступают, и многие сторонники и/или критики гипотезы расходятся скорее не в том, принять или отвергнуть гипотезу, а в том, какую степень ее абсолютизации считать наиболее релевантной и приемлемой. Наша точка зрения: гипотеза Уорфа–Сепира дает исследователю [в области институциональной экономики в числе других] надежную теоретико-методологическую базу-опору для изучения (под определенным – через призму языка и языковых изменений – углом зрения), в частности, эволюции социальных порядков с присущими им трансакциями / интеракциями как проявлениями специфических особенностей взаимодействия экономических агентов различных – *HE & HI* – типов.

В дальнейшем будем исходить из того, что между взаимодействиями и языком имеет место своего рода изоморфизм: взаимодействиям как таковым можно поставить в соответствие глаголы, дабы подчеркнуть их динамичный характер, что касается их рыночных и нерыночных форм (трансакций и интеракций), то с первыми будем ассоциировать глагол «иметь», со вторыми – глагол «быть». Это означает, что в первом случае движущей силой осуществления контрагентами трансакций является стремление к получению максимума (в радикальной постановке) наслаждения, полезности, счастья для своего [телесного] индивидуального существования (постулат гедонизма), во втором случае [интеракций] – активизация [душевного] состояния радости бытия от своего укорененного в обществе динамичного существования. В первом случае человеческое существование подменяется обладанием, что является реализацией целевой установки гедонизма как смысла и фундамента любого рыночного действия, или, говоря словами Эриха Фромма, имеет место реализация принципа: «чем больше я *имею*, тем больше я *существую*» (Фромм, 1976 [2012]. С. 16). Во втором случае существование имеет значение само по себе, оно самоценно и не направленно на редукцию «быть» к глагольной формуле «иметь». Собственно говоря, для разнесения этих глаголов и используются разные обозначения взаимодействия – трансакции (нацеленные на «иметь») и интеракции (ориентированные на «быть»).

Покажем логику параллельного рассмотрения языковых и внеязыковых изменений на примере эволюции социальных порядков в англосаксонском мире, и попробуем дать ответ на вопрос, какие черты являются общими для обоих видов изменений в логике перехода порядков ограниченного доступа в порядки открытого доступа? Предварительно, однако, напомним: на протяжении исторического (после рождения Христова) периода развития английского языка изначально *синтетический* строй старого английского, тогда еще набора германских языков, постепенно трансформировался в строй *аналитический*. Лингвисты употребляют понятие строя языка (наряду с иными) для характеристики языковой структуры: если индекс синтетичности англосаксонского языка (характеристики меры синтеза языка или сложности слова) составлял 2,12, то у современного английского языка он принимает значение 1, 68. Это говорит о том, что по мере своего развития синтетичность английского языка стала уменьшаться, произошел крен в сторону его

аналитического строя. Конечно, эти показатели относительны, но они достаточно информативны: ключевым словом в языковых изменениях применительно к данному случаю выступает «аналитический» характер современного английского языка.

В эволюции социальных порядков основное, что бросается в глаза, это, пользуясь термином Жака Деррида, *деконструкция* старых порядков, их [аналитическое] расчленение, сопровождаемое при этом синтезом, конструированием новых. В языке это выражается в деконструкции старого строя и замене его новым, или же – если заменить латинское слово «деконструкция» его греческим аналогом «анализ» – имеет место разрушение старого (синтетического) строя с установлением нового – аналитического – строя языка. Но дееспособен ли язык, который подвергся разрушению? Очевидно, что нет, если не найти способов его восстановления. Наша точка зрения такова: язык может продолжать свое существование в качестве такового только при условии *восполнения* утраченных элементов таковыми, которые способны осуществлять выполнение необходимых для функционирования языка функций. Такие элементы в новом – аналитическом – строе языка суть предлоги, служебные слова и пр.

В социальных порядках роль предлогов, служебных слов и пр. выполняют институты, без которых порядки открытого доступа не могут состояться. Как показывает опыт постсоветских стран, взамен ожидаемой свободы в политике и процветания в экономике в результате ломки старых и проблем с конструированием новых (и главное, адекватных – будь то промежуточных или финальных) институтов повышаются риски перехода состояния институционального вакуума в состояние институционального нигилизма, чреватого возвращением политической несвободы и продолжением экономической деградации.

5. Пространство и специфика [институтов] трансакций / интеракций

Институциональные системы стран могут различаться по многим признакам, в том числе по распределению в них рыночного и нерыночного измерений: в одних будет преобладать трансакционный мотив взаимодействия, в других – интеракционный.

Рассмотрение стран в динамике показывает, что доминирование в течение длительного периода истории рыночных отношений с их трансакциями вкупе с иными факторами подготовило почву для трансформации господствующих в естественных государствах *порядков ограниченного доступа (limited access orders)* к экономической и политической деятельности в *порядки открытого доступа (open access orders)*; в странах же с преобладанием интеракций и нерыночных отношений в естественной природе государства изменений не произошло, и социальные порядки как были с ограниченным доступом, так с ним и остались (*Норт, Уоллис и Вайнгаст, 2011*).

Из этого, однако, не следует, что социальные порядки лишены институционального своеобразия: англосаксонские страны и западноевропейские, притом, что порядки характеризуются в них открытостью, при ближайшем рассмотрении могут весьма сильно отличаться друг от друга. Более того, даже в самих Соединенных Штатах контрактное законодательство Луизианы – штата с унаследованным от французов сильным влиянием гражданского права (*civic law*) – отличается от обычного права (*common law*), доставшегося от англичан, и которое лежит в основе законодательства остальной Америки.

То же можно сказать о практике привлечения к контрактации профессиональных посредников. Институт медиации в целом для США не типичен, он характерен для японской [деловой] культуры с ее имманентной двусмысленностью (*aimai*), практикой предварительной подготовки почвы для осуществления взаимодействий – «окапывания корней» (*nemawashi*) и тягой к полюбовному разрешению конфликтов (для чего, кстати, в стране ограничен выпуск юристов, за ненадобностью). Тем не менее, как показывает американский опыт, в

ряде штатов «по определенным категориям споров вообще запрещено обращение в суд, если стороны предварительно не пытались разрешить конфликт с привлечением профессионального посредника» (Егорова и Цыганов, 2011, С. 158–159). Более того, немало примеров, что даже конфликтные споры, не запрещенные для судебного разрешения законодательством США и которые «могли бы рассматриваться в суде, в реальности разрешались сторонами сделки самостоятельно» (Тамбовцев, 2004, С. 32). И не столь и важно, с привлечением посредников или нет, главное, что институциональная система допускает возможность альтернативных решений. Это говорит об отсутствии институционального единообразия в стране, в данном случае США, хотя можно привести примеры институциональной специфики и других (как внутри, так и по отношению друг к другу) стран.

Что касается России, то она с ее порядками ограниченного доступа и, скажем, Китай и Вьетнам с такими же порядками, вместе они демонстрируют по многим параметрам такие отличия друг от друга, что, будь классификация иной, она бы попала в одну группу с западными странами.

Сказанного достаточно, чтобы понять: открытые и ограниченные порядки – понятия не абсолютные, а относительные. Приведем такой пример: для создания предприятия, вне зависимости от страны и господствующих в ней порядков, требуются затраты, как-то: на доступ к закону (в случае легального предприятия) или на альтернативу (в случае нелегального предприятия); следует также предусмотреть и затраты на функционирование созданного предприятия в рамках или вне закона. Итак, в обоих случаях затраты неизбежны (что вполне естественно), вопрос лишь в степени этих затрат – предположительно меньших в ситуации с открытыми порядками и больших в порядках ограниченного доступа. Сказанное подтверждается эмпирическими исследованиями. Так, если открытие предприятия средних размеров в 1999 г. в США обходилось в 0,02% ВВП, то в порядках ограниченного доступа общие затраты на подобное мероприятие были существенно выше: 2,7% в Нигерии, 1,16% в Кении, 0,91% в Эквадоре и уж вовсе зашкаливающие 4,95% ВВП в Доминиканской республике (Djankov et al., 2005; Acemoglu, 2002, P. 10).

Сравнение производственных системы американской и японской экономики показывает, что в первой имеет место реализация склонности агентов к осуществлению экономических рыночных трансакций, во второй картина иная: экономические агенты предпочитают реализовывать себя через социальные нерыночные интеракции. Обусловлено это институциональными особенностями в осуществлении трансакций / интеракций, которые диаметрально противоположны: в США господствует *HE*-тип экономики с ее обезличенными (характерными для денежных взаимоотношений) трансакциями, в Японии – *HI*-тип экономики с персонифицированными (свойственными символическим обменам) интеракциями. Такой характер распределения экономических типов влечет за собой различие в степени открытости / закрытости этих стран для проникновения экономических агентов на их внутренние рынки: для США характерны относительная открытость и возможность преуспевания вне институционального контекста, для Японии – трудно преодолимые (для чужаков) барьеры из плотных сетей сложившихся и укорененных деловых связей.

Страны также существенно различаются акцентами на таких институтах, как институты прав собственности и институты контрактации, роль которых может значительно варьироваться. При отсутствии формальных институтов контрактации люди могут прибегать к интеракции на основе доверительных отношений или иных неформальных норм поведения. Таковы, например, трансакции (в терминах настоящей статьи – интеракции), основанные на репутации. Более того, прибегать к таким нормам можно и при наличии эффективных [формальных] правил контрактации (в ситуации, когда формализация может повредить доверию, контрагенты могут отдать предпочтение неформальному механизму взаимодействия). В случае же отсутствия прав собственности, граждане оказываются

заложниками в руках государства или иных элит, включая мафиозные: они могут, в случае разрешения, заниматься экономической деятельностью, обладать собственностью, даже процветать, но ведь возможен и отказ, причем не обязательно сразу, а в любой момент, если, например, лояльность граждан окажется под вопросом. Такая ситуация порождает психологию временщиков, лишает людей мотивации стратегически заниматься предпринимательством, инвестировать в долгосрочные проекты в своей стране, что негативно сказывается в итоге на экономическом росте. В целом такое положение дел свойственно странам, где господствуют порядки ограниченного доступа (Ерзнкян, 2013. С. 49–50).

Если представить пространство транзакций / интеракций в виде шкалы с полюсами «рыночное взаимодействие» («экономический рынок») и «нерыночное взаимодействие» (фирмы-иерархии или неиерархический «социальный рынок»), то у одного – транзакционного – полюса окажутся США, у другого – интеракционного – Япония. Логично предположить, что такие страны, как, к примеру, Германия и Россия, окажутся на этой шкале (вызывающей ассоциации с географическим их расположением) где-то поблизости: Германия левее (в смысле западнее) и ближе к США, Россия правее (т.е. восточнее) и ближе к Японии.

В работе (Ерзнкян, 2013) сделана попытка – грубая, но информативная – квантификации такой шкалы путем назначения полюсам и странам балльных оценок (по убыванию роли и значения рынка в них): предельный случай рыночных транзакций – 5, США – 4, Германия – 3, Россия – 2, Япония – 1, предельный случай нерыночных интеракций – 0. Склонность к рыночному взаимодействию, или предрасположенность к транзакциям, приобретет вид: 1; 0,8; 0,6; 0,4; 0,2 и, наконец, 0 – соответственно. Обращаем внимание на то, что типы реальных стран не смешаны с полюсами, и это вполне реалистично, ибо в реальности абсолютного вытеснения одной составляющей другой, одного ничем не ограниченного господствующего типа другим не происходит.

Там же высказана мысль о том, что «такое линейное представление стран является упрощением, но не более чем по их делению на демократические и недемократические, порядки свободного и ограниченного доступа, открытые и закрытые и т.п. Вполне логично допустить, что все страны могут быть представлены ансамблем с присущими им или приписываемыми вероятностями проявления их склонности к рыночному взаимодействию» (Ерзнкян, 2013. С. 48). Вместе с тем следует отметить, что вопрос о том, как определить эти вероятности или склонности и как их интерпретировать, остается открытым.

6. Деформация институционального пространства и его последствия

Под деформацией, или искривлением, институционального пространства мы понимаем ситуацию нарушения динамического баланса между различными типами индивидуальных и организованных экономических и социальных агентов; проявляется оно в современной России преимущественно в виде абсолютизации рыночного начала, вытеснения поведения *à la HE* типом поведения *à la HI*. Эта тенденция приобрела устойчивый характер, о чем говорит тот факт, что она затронула даже такие сферы, как образование, наука, здравоохранение и пр.: организации в них все больше превращаются в предприятия по оказанию услуг – образовательных, научных, медицинских и пр. Излишне говорить, что это тенденция губительна для страны, поскольку ведет к перекосу и дисгармонии в отношении склонностей людей и предприятий к взаимодействию, что, в свою очередь, с неизбежностью приводит или приведет к дисфункции социально-экономической системы в целом.

О последствиях такого перекоса, искривления, чреватого деморализацией общества, деградацией нравственных начал, подрывом базовых устоев межличностных, межфирменных и прочих социально-экономических взаимодействий, не раз предупреждали ведущие ученые с мировым именем, как отечественные, так зарубежные, но их голос так и остался для российских властей

«гласом вопиющего в пустыне». В их числе Д. С. Львов, который, по выражению С. Ю. Глазьева, сумел вернуть «в экономическую науку понимание принципиального значения нравственных ценностей, устанавливающих ограничения экономического поведения, ответственности государства за проводимую экономическую политику», а также «ответственности научного сообщества за ее теоретическую обоснованность» (Львов, 2008. С. 5). В заявлении Группы экономических преобразований (*The Economic Transition Group*) от 1 июля 1996 г., озаглавленном «Новая экономическая политика для России», были представлены пять тезисов по выходу страны из кризиса, ставшего, подчеркнем, прямым логическим следствием шокотерапии и прочих либеральных экспериментов младореформаторов. Среди подписантов с российской стороны, помимо Дмитрия Львова, были академики РАН Леонид Абалкин, Олег Богомолов, Валерий Макаров, Станислав Шаталин и Юрий Яременко; с американской стороны – лауреаты Нобелевской премии Лоуренс Клейн, Василий Леонтьев, Джеймс Тобин, профессора Майкл Интрилигейтор, Маршалл Поумер¹. И такие примеры сигналов, предупреждений, заявлений и прочих актов выражения озабоченности и предложения путей вывода страны из тупика, переориентации ее на развитие, в том числе инновационное, к сожалению (ибо остались проигнорированными), можно продолжить.

И действительно, при нынешнем уровне коррупции, которая разъедает и государственные структуры, и бизнес-сообщество, в серьезном инновационном обновлении экономики, ее модернизации и развитии никто – если судить по делам, а не по риторике, при этом как с точки зрения их индивидуальных представителей, так и самих институциональных образований в целом – не заинтересован. Более того, отдельные лица, если бы и захотели изменить сложившийся статус-кво, то особого успеха вряд ли бы добились, поскольку дело мы имеем не с локальной, а системной болезнью социума и экономики. Одновременно абсолютизация социальных отношений не искореняет естественную склонность к рыночному взаимодействию, а только приводит к ее извращению, также губительно воздействующему на долгосрочную перспективу социально-экономического развития и приводящему, в конечном счете, к застою и упадку системы.

Следует признать, что искривление институционального пространства свойственно не только России, оно приобретает характер глобальной эпидемии, эта рыночно-империалистическая тенденция, которая выражается в вытеснении или стремлении к замене всех нерыночных отношений рыночными, чревато серьезнейшими рисками, которые несложно предвидеть, но трудно предотвратить. Всевластие (во всяком случае, в сфере принятия формальных решений, задающих ограничительные рамки для активности граждан) бюрократической элиты – и, как оказывается, не только стран с порядками ограниченного доступа – губительно сказывается на таких областях человеческой жизнедеятельности как образование, наука, культура, здравоохранение и пр. Чиновничья мысль исходит из трактовки всех областей деятельности вроде своеобразного супермаркета по продаже модульных – образовательных, научных, культурных, здравоохранительных и прочих продуктов.

Образ такого супермаркета, приведенный в статье (Варшавский, 2011. С. 151), заимствован из доклада Лиги европейских исследовательских университетов, в котором говорилось о необходимости отказа от распространенного представления об университете как «о супермаркете, продающем модульные продукты» (Boulton, 2010). Если сами европейцы бьют тревогу по поводу рыночной трансформации своих образовательных учреждений, то для чего нам заимствовать у них грабли, когда и своих предостаточно? Ну ладно еще грабли-институты, в последнее время речь идет уже о заимствовании [или привлечении в качестве тех же, не осознаваемых, но граблей] самих носителей образцовых институтов: ««привлечение иностранцев является критически важным... быть патриотом сегодня — это желать, чтобы в России работало как можно больше иностранцев» (Сурков, 2010. С. 8–9).

¹ См.: (<http://www.r-reforms.ru/indexpub276.htm>).

Заданный вопрос, по своей видимости, если судить по ситуации с реформированием (читай: ликвидацией) РАН и стремлением загнать в образовательную сферу исследования и разработки, а также чиновничьим произволом в отношении системы здравоохранения и культуры, риторический.

Стратегия институциональной агрессии – насильственного внедрения институтов, трудно стыкуемых с остальной институциональной средой, проявила свою несостоятельность в процессе реформирования многих стран: там, где следовали предписаниям неолиберальной доктрины, результаты оказались вопреки ожиданиям и/или заверениям реформаторов плачевными, там, где бездумное выполнение всех предписаний в корне отменялось, появлялся шанс на успех. Об этом свидетельствуют некоторые качественные (включая языковые) характеристики России и стран постсоветского пространства в сопоставлении с Китаем и Вьетнамом (см. табл. 1).

Таблица 1

Состояние экономического развития до и после либеральных реформ

	Высокий уровень развития до реформ	Синтетичность языкового строя	Склонность к революциям	Реформы по рецептам неолиберальной доктрины	Резкий спад во время реформ	Высокие темпы роста после реформ
Китай Вьетнам	–	–	–	–	–	+
Россия СНГ	+	+	+	+	+	–

Источник: составлено автором.

В качестве комментария отметим, что [относительно] высокий уровень развития российской экономики в результате глубокого трансформационного спада стал [абсолютно] низким, хотя для этого не было никаких предпосылок. В самом деле: «Объективное состояние научно-производственного, человеческого и сырьевого потенциала российской экономики не предвещало столь резкого падения экономической активности и инвестиций, уровень которых до сих пор остается ниже дореформенного» (Глазьев, 2012. С. 10). И такое дореформенное состояние, если сравнить его с тем, к чему пришли в результате реформ, было характерно и для других стран социалистического лагеря. Если сравнить эти страны между собой, скажем, по показателю роста реального ВВП, то увидим, что его индекс за два десятилетия реформ составил всего лишь 131. Из данных табл. 2 видно, что среднегодовой экономический рост в целом (крах 1990-х был в последующие годы несколько смягчен) оказался небольшим (Армения), нулевым (Россия), а то и отрицательным (Черногория). Причины скорее не роста, а деградации экономики, следует искать, помимо сферы управления экономикой, сложившейся в результате реформ, в институционализации состояния нигилизма как свершившегося факта.

Как следует трактовать последние слова? В работе, посвященной институциональному нигилизму, это понятие передается следующим образом: (1) положение, создавшееся после долгосрочных анти-институциональных действий; (2) международная блокада реалистических институциональных изменений; (3) продвижение квази- и мета-институциональных изменений; (4) долгосрочные эффекты вульгаризированного неолиберального институционального монизма (5) долгосрочное воспроизводство институционального вакуума (Drašković and Drašković, 2012. P. 123).

Со своей стороны, говоря об институционализации нигилизма, мы подчеркиваем глубину его проникновения в институциональную систему. Нигилизм, пускающий корни в [неформальной] среде, приобретает характер привычки, становится шаблоном. Ладно, если бы только в формальной среде и

отвергаемой неформальной составляющей институциональной системы; общество тогда оставалось бы в глубине здоровым.

Таблица 2

Рост реального ВВП (1989–2009) в отдельных странах

Страны	Индекс 2009 (1989 – 100)	Среднегодовой темп роста
Армения	131	1,4
Россия	99	0
Черногория	88	-1,1
<i>Все переходные страны</i>	<i>131</i>	<i>1,4</i>

Источник: составлено автором на основе (Dražković and Drašković, 2012. P. 122; Domazet, 2010. P. 15).

Последствия такого, нигилистического состояния институциональной системы проявляются не только в игнорировании обществом формально введенных институтов (что помимо прочего является препятствием на пути создания институтов гражданского общества), но и в возможности безнаказанно извлекать ренту из создавшегося положения заинтересованными группами лиц. Они образуют национальную «элиту», наделенную властью – в силу либо формального институционального устройства социума, либо неформального распределения силовых центров. Грань между властными и мафиозными структурами призрачная: всюду действуют почти узаконенные двойные стандарты. В итоге, институциональный нигилизм разъедает институциональную ткань социально-экономической системы, подобно коррупции, разрушающей ткань государственного устройства страны; более того, они подпитывают друг друга, взаимно подкрепляют и усиливают обусловленные ими негативные эффекты (Ерзнкян, 2013. С. 53).

7. Заключение

В настоящем исследовании мы исходили из того, что транзакции и интеракции образуют в совокупности все – во всяком случае, в контексте конкурентно-рыночного или кооперативно-социального поведения социально-экономических агентов – виды взаимодействия, будь то индивидов или всевозможных организационно-институциональных образований, покрывая собой все пространство рыночных и нерыночных отношений соответственно. Была выдвинута гипотеза о наличии врожденной склонности, или предрасположенности, агента к одному из двух типов взаимодействия – рыночного и нерыночного. Люди со склонностью к рыночным экономическим транзакциям были охарактеризованы как экономические (тип личности человека – *homo economicus*, *HE*), со склонностью к нерыночным социальным интеракциям – как институциональные (тип личности – *homo institutus*, *HI*). Было также добавлено, что из предрасположенности не выводится автоматически предопределенность: за принимающими решения людьми остается свобода выбора – действовать в соответствии с заложенными в них склонностями либо вести себя альтернативным образом – в силу тех или иных причин, обстоятельств. Таким образом, выбор, диктуемый, как правило, соображениями экономической целесообразности, противопоставляется фатальной безысходности – действовать в соответствии со своими склонностями и никак иначе.

Но что необходимо подчеркнуть, на сам выбор, помимо внутренне присущей – возможно, на генетическом уровне – склонности к тому или иному типу взаимодействия, влияет и внешний фактор институциональной среды, которая способна как усилить, так и ослабить эту самую склонность или предрасположенность, не исключается, разумеется, также возможность отсутствия институционального влияния на результат выбора.

В статье были проведены параллели между языковыми изменениями и таковыми во внеязыковой сфере, смысл которых – пролить свет на возможность

получения более полного представления о характере совместной, взаимообусловленной эволюции человека, общества и институтов. При этом мы исходили из того, что *происходящие на протяжении длительного периода времени системные трансформации языка могут содержать в себе информацию, являющуюся отражением трансформаций социальной реальности*. Для английского языка, обслуживающего весь англосаксонский мир (а ныне и перешедший его границы) в его динамике, характерным признаком изменений в структуре языка стала трансформация синтетического строя в аналитический строй, или тип, языка. Переход по схеме «синтез – анализ» оказался характерным и для понимания сути внеязыковых изменений, как то: социума, религии, экономики и пр. Вместе с этим, была дана аргументация в пользу того, что такой переход является поучительным, но отнюдь не универсальным, и что практика насильственного вытеснения «синтетических» институтов «аналитическими» в естественных государствах, или порядках ограниченного доступа, к которым относится в числе других Россия, приведет страну не к храму, а к тушику. Вывод, который из этого следует, таков: чтобы избежать неизбежной в таком случае институциональной ловушки, густо замешанной на упорно зреющем институциональном нигилизме, следует отказаться от курса на слепое копирование западных образцов институционального обустройства страны и обратиться к отечественным разработкам путей вывода страны из кризиса, в частности, к положениям социально-экономической доктрины Львова.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Белоус А. Б. (2010). Теория управляемости фирмы. СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики.

Варшавский А. (2011). Проблемы науки и ее результативность // *Вопросы экономики*, № 1, с. 151–157.

Глазьев С. Ю. (2012). Стратегия антикризисного развития российской экономики в XXI веке // *Экономика региона*, № 2.

Егорова Н. Е. и Цыганов М. А. (2011). Сделки слияния и поглощения: согласование экономических интересов интегрирующихся компаний. М.: Поли Принт Сервис.

Ерзнкян Б. А. (2005а). «Человек институциональный» как экономический актор. В кн. *Homo institutus*. Глава 4, с. 113–127.

Ерзнкян Б. А. (2005б). Трансакционная модель бытия «Человека институционального». В кн. *Homo institutus*. Глава 5, с. 128–146.

Ерзнкян Б. А. (2006). Специфика «контрактных» отношений государства и бизнеса в российском топливно-энергетическом комплексе // *Montenegrin Journal of Economics*, vol. II, no. 3, pp. 139–150.

Ерзнкян Б. А. (2007а). Является ли институциональная матрица институциональной матрицей? // *Экономическая наука современной России*, № 2. с. 52–63.

Ерзнкян Б. А. (2007б). Механизмы управления межфирменными отношениями: теоретические аспекты // *Микроэкономика*, № 2, с. 49–69.

Ерзнкян Б. А. (2011). Системные изъяны ортодоксального подхода к экономике и научно-техническому прогрессу // *Вестник университета (Государственного университета управления)*, № 3, с. 46–52.

Ерзнкян Б. А. (2012). Технологическое и институциональное развитие социально-экономической системы в гетерогенной среде // *Журнал институциональных исследований*, Т. 4, № 3, с. 79–94.

Ерзнкян Б. А. (2013). В пространстве рыночных и нерыночных взаимодействий: индивидуальные, организационные и национальные отличия // *Экономическая наука современной России*, № 3, с. 37–58.

Ерзнкян Б. А. и Малер В. С. (2008). Персонифицированные взаимодействия партнеров в локальных и глобальных социальных сетях / Теория и практика

институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б. А. Ерзнкяна. Вып. 12. М.: ЦЭМИ РАН, с. 67–72.

Зарнадзе А. А. (2011). Целостность управления современной экономикой. М.: Транспорт.

Nomo institutius – Человек институциональный. / Под ред. О. В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005.

Клейнер Г. Б. (2005). «Человек институциональный» как экономический актор. В кн. *Nomo institutius*. Глава 3, с. 87–112.

Клейнер Г. Б. (2010). Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении. М.: ЦЭМИ РАН.

Козерская Н. С. (2011). Америка глазами русского экономиста. М.: Поли Принт Сервис.

Львов Д. С. (2008). Миссия России. Сборник научных трудов. / Под научной ред. С. Ю. Глазьева и Б. А. Ерзнкяна. М.: ГУУ.

Миронов Б. Н. (1988). Главные социальные организации крестьянства, городского сословия и дворянства // *Acta Slavica Iaponica*, no. 16. (<http://src-h.slav.hokudai.ac.jp/publicn/acta/16/boris/mironov-1.html>).

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

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

Поппер К. (2008). Знание и психофизическая проблема: В защиту взаимодействия. М.: Изд-во ЛКИ.

Слобин Д. и Грин Дж. (1976). Психолингвистика. М.: Прогресс.

Сурков В. Ю. (2010). Проект «Сколково» должен стать максимально интернациональным // *Нанотехнологии. Экология. Производство*, № 3.

Сухарев О. С. (2011). Теория экономической дисфункции. М.: Машиностроение-1.

Тамбовцев В. Л. (2004). Введение в экономическую теорию контрактов: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М.

Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press.

Фромм Э. (1976 [2012]). «Иметь» или «быть». М.: АСТ: Астрель: Полиграфиздат.

Фукуяма Ф. (2008). Великий разрыв. М.: АСТ: АСТ МОСКВА.

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

Ходжсон Дж. (1997). Жизнеспособность институциональной экономики / В кн. Эволюционная экономика на пороге XXI века. Доклады и выступления участников международного симпозиума. М.: Япония сегодня, с. 29–74.

Acemoglu D. (2002). Why not a Political Coase Theorem? *Social Conflict, Commitment and Politics* / NBER Working Paper. No. 9377. December. (<http://www.nber.org/papers/w9377>).

Acemoglu D. and Johnson S. (2005). Unbundling Institutions // *Journal of Political Economy*, vol. 113, no. 5, pp. 949–995.

Boulton G. (2010). University Rankings: Diversity, Excellence and the European Initiative // *League of European Research Universities*. Advice Paper no. 3, June.

Commons J. R. (1931). Institutional Economics // *American Economic Review*, no.21, pp. 648–657.

Commons J. R. (1934). Institutional Economics. Madison: University of Wisconsin Press.

Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F. and Shleifer A. (2002). The Regulation of Entry // *Quarterly Journal of Economics*, vol. CXVII, Issue 1.

Domazet T. (2010). Facing the Future of Economic Policy – Causes of the Crisis from the Political Economy Point of View / In: Facing the Future of South East Europe. Zagreb: Croatian Institute of Finance and Accounting, pp. 7–70.

Dražković V. and Drašković M. (2012). Institutional Nihilism as a Basis for Anti-Development Policy // *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 1, pp. 119–136.

Greif A. (1994). Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // *The Journal of Political Economy*, vol. 102, no. 5, pp. 912–950.

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

Putnam R. D. (1993). Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

Searle J. R. (2005). What Is an Institution? // *Journal of Institutional Economics*, vol. 1, no.1, pp. 1–22.

Tonnies F. (1940 [1887]). Fundamental Concepts of Sociology (Translated and supplemented by C. P. Loomis from Gemeinschaft and Gesellschaft). New York: American Book Company.

Williamson O. E. (1971). The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations // *American Economic Review*, vol. 61, no. 1, pp. 112–123.

REFERENCES

Belous A. B. (2010). Controllability theory of the firm. St. Petersburg: Publ. House of the St. Petersburg Academy of Management and Economics. (in Russian).

Varshavsky A. (2011). Problems of science and its performance. *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 1, pp. 151-157. (in Russian).

Glazyev S. Y. (2012). Anti-crisis strategy of development of the Russian economy in the XXI century. *The region economy*, no. 2. (in Russian).

Egorova N. E. and Tsyganov M. A. (2011). Mergers and Acquisitions: coordination of economic interests of integrating companies. M.: Poly Print Service. (in Russian).

Yerznkyan B. H. (2005a). "Homo institutius" as an economic actor. In the Homo institutius. Chapter 4, pp. 113-127. (in Russian).

Yerznkyan B. H. (2005b). Transactional model of being "Homo institutius". In the Homo institutius. Chapter 5, pp. 128-146. (in Russian).

Yerznkyan B. H. (2006). Specificity of "contract" between the state and business in the Russian fuel-energy complex. *Montenegrin Journal of Economics*, vol. II, no. 3, pp. 139-150. (in Russian).

Yerznkyan B. H. (2007a). Is the institutional matrix institutional matrix? *Economics of contemporary Russia*, no. 2, pp. 52-63. (in Russian).

Yerznkyan B. H. (2007b). Control mechanisms of inter-firm relationships: theoretical aspects. *Microeconomics*, no. 2, pp. 49-69. (in Russian).

Yerznkyan B. H. (2011). Systemic flaws of the orthodox approach to economics and scientific-technical progress. *Bulletin of the University (State University of Management)*, no. 3, pp. 46-52. (in Russian).

Yerznkyan B. H. (2012). Technological and institutional development of the social-economic system in a heterogeneous environment. *Journal of Institutional Studies*, vol. 4, no. 3, pp. 79-94. (in Russian).

Yerznkyan B. H. (2013). In the space of market and non-market interactions: individual, organizational and national differences. *Economics of contemporary Russia*, no. 3, pp. 37-58. (in Russian).

Yerznkyan B. H. and Mahler V. S. (2008). Personalized partners interaction in local and global social networks / Theory and practice of institutional reforms in Russia / Proceedings ed. by B. H. Yerznkyan. Vol. 12. M.: CEMI, pp. 67-72. (in Russian).

Zarnadze A. A. (2011). Integrity management of modern economies. M.:

Transport. (in Russian).

Homo institutius - Man institutional. / Ed. by O. V. Inshakov. Volgograd: Publ. House of Volgograd State University, 2005. (in Russian).

Kleiner G. B. (2005). "Homo institutius" as an economic actor. In the book *Homo institutius*. Chapter 3, pp. 87-112. (in Russian).

Kleiner G. B. (2010). Development of the economic systems theory and its use in corporate and strategic management. M.: CEMI RAS. (in Russian).

Kozerskaya N. S. (2011). America through the eyes of Russian economist. M.: Poly Print Service. (in Russian).

Lvov D. S. (2008). Russian mission. Collection of scientific papers. / Ed. by S. Y. Glazyev and B. A. Yerznkyan. M.: State University of Management. (in Russian).

Mironov B. N. (1988). Major social organization of the peasantry, the urban class and nobility. *Acta Slavica Iaponica*, no. 16. (<http://src-h.slav.hokudai.ac.jp/publicatn/acta/16/boris/mironov-1.html>). (in Russian).

North D. (1997). Institutions, institutional changes and economic performance. M.: Economic book Foundation "Beginnings". (in Russian).

North D., Wallis J. and Weingast B. (2011). Violence and social orders. Conceptual framework for the interpretation of the written history of mankind. M.: Publ. House of Gaidar Institute. (in Russian).

Popper K. (2008). Knowledge and psychophysical problem: In defense of interaction. M.: Publ. House of the LCI. (in Russian).

Slobin D. and Green J. (1976). Psycholinguistics. M.: Progress. (in Russian).

Surkov V. Yu (2010). Project "Skolkovo" to become the most international. *Nanotechnology. Ecology. Production*, no. 3. (in Russian).

Sukharev O. S. (2011). Theory of economic dysfunction. M.: Mechanical engineering-1. (in Russian).

Tambovtsev V. L. (2004). Introduction to the economic theory of contracts. M.: INFRA-M. (in Russian).

Williamson O. I. (1996). Economic institutions of Capitalism: Firms, markets, "relational" contracting. St. Petersburg: Lenizdat; CEV Press. (in Russian).

Fromm E. (1976 [2012]). "To have" or "to be". M.: AST: Astrel: Poligrafizdat. (in Russian).

Fukuyama F. (2008). Great disruption. M.: AST: AST MOSCOW. (in Russian).

Furobotn E. G. and Richter R. (2005). Institutions and economic theory: Achievements of new institutional economics. St. Petersburg: Publ. House of St. Petersburg State University. (in Russian).

Hodgson G. (1997). Viability of institutional economics / In *Evolutionary economics at the threshold of the XXI century. Reports and presentations by participants of the international symposium*. M.: Japan today, pp. 29-74. (in Russian).

Acemoglu D. (2002). Why not a Political Coase Theorem? Social Conflict, Commitment and Politics / NBER Working Paper. No. 9377. December (<http://www.nber.org/papers/w9377>).

Acemoglu D. and Johnson S. (2005). Unbundling Institutions. *Journal of Political Economy*, vol. 113, no. 5, pp. 949-995.

Boulton G. (2010). University Rankings: Diversity, Excellence and the European Initiative. *League of European Research Universities*. Advice Paper no. 3, June.

Commons J. R. (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, no.21, pp. 648-657.

Commons J. R. (1934). Institutional Economics. Madison: University of Wisconsin Press.

Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F. and Shleifer A. (2002). The Regulation of Entry. *Quarterly Journal of Economics*, vol. CXVII, Issue 1.

Domazet T. (2010). Facing the Future of Economic Policy – Causes of the Crisis from the Political Economy Point of View / In: *Facing the Future of South East Europe*. Zagreb: Croatian Institute of Finance and Accounting, pp. 7-70.

Dražković V. and Drašković M. (2012). Institutional Nihilism as a Basis for Anti-Development Policy. *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 1, pp. 119–136.

Greif A. (1994). Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies. *The Journal of Political Economy*, vol. 102, no. 5, pp. 912–950.

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

Putnam R. D. (1993). Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

Searle J. R. (2005). What Is an Institution? *Journal of Institutional Economics*, vol. 1, no.1, pp. 1–22.

Tonnies F. (1940 [1887]). Fundamental Concepts of Sociology (Translated and supplemented by C. P. Loomis from Gemeinschaft and Gesellschaft). New York: American Book Company.

Williamson O. E. (1971). The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *American Economic Review*, vol. 61, no. 1, pp. 112–123.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМУ АНАЛИЗУ

КАВИЦКАЯ ИРИНА ЛЕОНИДОВНА,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры макроэкономического анализа,
НИУ ВШЭ,
e-mail: ikavitskaya@hse.ru

Современный финансовый кризис заставил исследователей искать новые пути объяснения макроэкономических явлений. В частности, это привело к появлению течения, назвавшего себя «Новым Монетаризмом» («New Monetarism»). Отличительной особенностью нового подхода стало использование институциональных идей в макроэкономическом анализе. Для получения лучшего результата при исследовании воздействия внешних шоков на макроэкономику Новые Монетаристы дополнили макроэкономическую модель анализом институтов, определяющих это воздействие. Данная статья исследует теоретические основы нового направления, анализирует его место и роль в современном макроэкономическом анализе. Особое внимание в статье уделяется инновационному введению денег в макроэкономическую модель, позволившему новому направлению нетрадиционно подойти к анализу современных макроэкономических проблем.

Ключевые слова: новый монетаризм; монетарные модели поиска; ценообразование на основе переговоров.

INSTITUTIONAL APPROACH TO MACROECONOMIC ANALYSIS

KAVITSKAYA IRINA, L.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department "Macroeconomic Analysis",
HSE,
e-mail: ikavitskaya@hse.ru

Modern financial crisis has forced researchers to look for new ways to explain macroeconomic phenomena. In particular, this led to the approach, called "New Monetarism". A distinctive feature of the new approach is the application of institutional ideas in the macroeconomic analysis. For best results in the study of the impact of external shocks on the economy the new approach included the analysis of institutions that determine this impact to the macroeconomic model. This paper studies the theoretical foundations of the new approach, analyzes its place and role in modern macroeconomic analysis. The author focuses on the innovative introduction of money in the macroeconomic model, that the new approach allowed unconventional analysis of the modern macroeconomic problems.

Keywords: New Monetarism; monetary model search; pricing bargaining mechanism.

JEL: C78, E31, E52.

Введение

До недавнего времени как среди макроэкономистов, занимающихся вопросами монетарной политики, так и среди специалистов Центральных Банков,

широко было распространено мнение о том, что новая кейнсианская теория является наиболее адекватным подходом к анализу воздействия на экономику монетарной политики (см., например, *Goodfriend, 2007*). Произошедший в 2008 году финансовый кризис подверг сомнению данную точку зрения, заставив исследователей искать новые пути объяснения макроэкономических явлений. В частности, это привело к возрождению монетаристских идей в макроэкономическом анализе и появлению течения, назвавшего себя «Новым Монетаризмом» («New Monetarism»). Хотя данный подход и придерживается основных идей монетаризма, принципиальное отличие его и от традиционного монетаризма, и от всех прежних подходов состоит в интеграции институциональных идей в макроэкономический анализ. С точки зрения сторонников этого подхода, для получения лучшего результата при исследовании воздействия внешних шоков на экономику необходимо ввести в модель анализ институтов, определяющих это воздействие. Так, например, при исследовании воздействия на экономику монетарной политики надо использовать явное моделирование монетарных механизмов, обеспечивающих процесс обмена и функционирование финансовых посредников в экономике, а также модели, анализирующие поведение самих финансовых посредников.

Данная статья ставит перед собой задачу разобраться в некоторых теоретических основах, на которых построен новый подход, проанализировать его место и роль в современной макроэкономике. Основное внимание в статье уделяется введению денег в новые монетарные модели, важной инновации, позволившей данному направлению по-новому подойти к анализу монетарных механизмов в макроэкономике.

Организована статья следующим образом: в первой части разбираются основные принципы и идеи Нового Монетаризма, проводится сравнение нового подхода с ранее существующими, позиционируется место нового подхода в макроэкономическом анализе. Вторая часть работы посвящена рассмотрению механизма формирования цен, разработанного монетарными моделями поиска и взятого на вооружение новым подходом для введения денег в свои модели. Заключение содержит выводы, полученные в результате проведенного в работе анализа.

Основные принципы и идеи Нового Монетаризма

В своеобразном манифесте нового течения, представленного в двух статьях Стэфана Уильямсона и Рэндэлла Райта (*Williamson and Wright, 2010; 2011*), авторы сформулировали основные принципы нового подхода, общие и отличительные его черты, описали основные модели, используемые подходом для анализа экономики.

В данных статьях Стэфан Уильямсон и Рэндэлл Райт декларируют, что предлагаемый ими новый подход строится на основе следующих пяти принципов:

- основой анализа макроэкономики должен являться микроанализ, предполагающий отсутствие противоречий при рассмотрении экономики как единого целого;
- деньги играют решающую роль в экономике, чтобы понимать монетарную политику и ее влияние на макроэкономику, нужно использовать модели, в которых деньги вводятся непримитивно, и они являются значимыми для агентов;
- финансовые посредники играют важную роль в экономике, необходимо включать в макроэкономический анализ модели финансового посредничества, описывающие механизм кредитования, структуру банковского сектора, систему оплаты и расчетов и т.д.;
- при моделировании несовершенств рынков, в частности, финансового рынка, необходимо использовать такой уровень абстракции, который не мешает получать ответы на поставленные в исследовании вопросы;
- ни одна модель не должна быть многоцелевой, вместе с тем модели должны быть такими, чтобы их можно было использовать для анализа различных проблем.

Анализ приведенных выше принципов показывает, что Новый Монетаризм позиционирует себя не как ответвление от основного русла развития макроэкономической науки, а как следующий этап эволюционного развития макроэкономического анализа. С одной стороны, согласно представлениям сторонников этого подхода, он должен основываться на традиционных методах макроанализа. Например, таких как соответствующая степень абстракции (принцип 4). С другой стороны, отдавая должное достижениям новых кейнсианцев в исследовании макроэкономических явлений, этот подход берет на вооружение их опыт построения моделей, основанный на микроэкономическом анализе (принцип 1). Но поскольку сторонники этого подхода видят главный недостаток прежних теорий в недооценке роли денег и финансового сектора в экономике, они полагают, что необходимо альтернативное введение денег и финансового сектора в их модели, позволяющее моделировать ведущую роль монетарного сектора в экономике.

Сторонники нового подхода относят себя к монетарному течению, поскольку они разделяют многие идеи этого течения, которые, с их точки зрения¹, сводятся к следующему:

- спрос на деньги аналогичен спросу на другие активы;
- спрос на деньги зависит от динамики ВВП, а функция спроса на деньги стабильна, при этом предложение денег нестабильно, так как оно зависит от непредсказуемых действий правительства;
- в долгосрочном периоде реальный ВВП неизменен, поэтому изменение предложения денег не будет оказывать на него никакого воздействия, а будет влиять только на уровень инфляции;
- денежное предложение должно расширяться с такой же скоростью, как и темп роста реального ВВП, тогда увеличение денежного предложения будет поддерживать расширяющийся спрос, не вызывая при этом роста инфляции;
- в экономике существует естественная норма безработицы — это уровень безработицы, который удерживает в стабильном состоянии реальную заработную плату и уровень цен (при отсутствии роста производительности труда);
- достижение оптимального уровня производства обеспечивается действием ценового механизма, который является способом распределения ресурсов. Вмешательство государства в этот механизм должно быть минимальным.

Вместе с тем между Старым и Новым Монетаризмом существуют существенные разногласия по некоторым вопросам. Во многом это определяется одной из ключевых идей, лежащих в основе Нового Монетарного подхода к анализу экономики: для получения лучшего результата при исследовании воздействия внешних шоков (особенно монетарной политики) на экономику необходимо ввести анализ институтов, определяющих это воздействие. Необходимо использовать явное моделирование монетарных механизмов, обеспечивающих процесс обмена и функционирование финансовых посредников в экономике. Так, например, с точки зрения этого подхода, при введении денег в экономику в модели должно быть заложено не только то, что экономические агенты держат деньги потому, что она входит в функцию полезности или производственную функцию, но и то, что владение деньгами помогает преодолевать некоторые фундаментальные трения, мешающие процессу обмена. Для введения денег как средства, помогающего агенту преодолевать трения процесса обмена, новый монетаризм использует монетарные модели теории поиска (*search theory*). Данные модели предполагают, что совершение сделки зависит от того, встретятся ли агенты друг с другом (найдет ли продавец покупателя, который захочет купить его товар, и найдет ли покупатель продавца, который продает желаемый им товар). В условиях наличия проблем, мешающих совершению обмена, деньги являются значимыми в экономике, поскольку они помогают преодолеть эти проблемы.

Новый Монетаризм отличается от традиционного монетаризма не только

¹ Подробнее см.: (*Williamson and Wright, 2010*).

выделением роли денег в процессе обмена, но и их оценкой места и роли финансовых посредников в экономике и их взаимодействия с Центральным Банком. Сторонники Старого Монетаризма предполагали, что жесткий контроль денежной массы со стороны Центрального Банка имеет решающее значение для контроля уровня цен. Однако при этом они не видели обратную сторону такого регулирования, поскольку они игнорировали в своем анализе функционирование банков в качестве финансовых посредников. С точки зрения большинства современных подходов, в том числе и Новых Монетаристов, введение 100% нормы обязательных резервов является экономически неэффективным. Такая норма резервирования лишает банки возможности трансформации неликвидных активов экономики в ликвидные обязательства банка, снижая эффективность функционирования современной экономики. Новые Монетаристы считают, что финансовое посредничество играет значительную роль в экономике, и уделяют ему большое внимание в своих моделях. Основой включения банковского сектора в их модели послужили современные микроэкономические модели банковского и финансового посредничества, прежде всего основанные на теории информации.

Новые Монетаристы, также как и Старые Монетаристы, согласны с тем, что деньги являются нейтральными в долгосрочном периоде и могут быть не нейтральными в краткосрочном периоде. Но с их точки зрения, деньги не являются супернейтральными. Они высоко оценивают роль и значение монетарной политики как инструментария государственного макроэкономического регулирования экономики, но с их точки зрения для эффективности воздействия монетарной политики очень важен режим фискальной политики.

Отличие Нового Монетаризма от Старого Монетаризма определяется также их подходом к факторам, детерминирующим уровень цен в экономике. Старые Монетаристы считали, что уровень цен определяется изменениями только денежной массы, спрос на деньги они считали стабильным. Новые Монетаристы полагают, что уровень цен определяется как денежной массой, так и количеством активов, участвующих в обмене.

В то же время, оставаясь приверженцами монетарной школы, Новые Монетаристы не отвергают полностью новую кейнсианскую теорию, считая, что она впитала основные революционные идеи, разработанные современной макроэкономикой. Но, с их точки зрения, новая кейнсианская теория обладает существенными недостатками, которые требуют неотложного устранения для получения более адекватного представления экономики и анализа влияния на нее монетарной политики.

С точки зрения Нового Монетаризма, жесткость (липкость) цен, являющаяся основой выводов новой кейнсианской теории, не является микрообоснованной в новых кейнсианских моделях. Так как в новых кейнсианских моделях жесткость цен определяется не функционированием финансового рынка (который определяет формирование цен), а функционированием совершенно других рынков, например, на основе наличия несовершенной конкуренции среди производителей товаров на товарном рынке (модель Кальво (1983)).

К тому же, с их точки зрения, *липкость (жесткость) цен не является "несовершенством" ("friction") рынка*. Поскольку "несовершенство" рынка это «особенности среды, которые делают трудным достижение желаемых результатов для агентов в модели» (Williamson and Wright, 2010. P. 269-270), липкие цены, по их мнению, являются «несовершенством» механизма, а не «несовершенством» среды. Это означает, что влияние жестких цен на достижение агентом желаемого результата нельзя интерпретировать как «несовершенство» рынка. «Несовершенства» механизма агенты могут обойти, изменив механизм, в то время как «несовершенства» рынка воздействуют на поведение агента, как бы они не меняли механизм.

Проведенный анализ основных принципов и идей Нового Монетаризма показывает, что данный подход не отвергает предшествующий опыт, он критически оценивает идеи своих предшественников и берет некоторые из них на вооружение. В

то же время этот подход предлагает для анализа макроэкономических явлений использовать институциональные идеи, предполагающие использование нового инструментария, позволяющего более глубоко анализировать явления современной экономики.

Невальрасовский механизм ценообразования

Новые монетаристы полагают, что одним из важных факторов, позволяющих лучше исследовать воздействие на экономику монетарной политики, является явное моделирование функционирования денег, учитывающее, что деньги помогают преодолевать проблемы, возникающие в процессе обмена. Это предполагает альтернативное, отличное от всех современных подходов к макроэкономическому анализу, введение цен в экономику. Прежде, для введения денег в экономику традиционно использовалась модель OLG (модель пересекающихся поколений). Ноу-хау Нового Монетаризма: использование в моделях механизма ценообразования, разработанного монетарными моделями поиска, который и будет подробно проанализирован далее.

Монетарные модели поиска принято делить на три поколения. К монетарным моделям поиска первого поколения обычно относят модели, в которых и товары, и деньги являются неделимыми (Kiyotaki and Wright, 1989; 1991; 1993; Ritter; 1995; Berentsen, Molico and Wright, 2002; Berentsen, 2002; Shevchenko and Wright, 2004 и др.). К монетарным моделям поиска второго поколения относят модели, в которых товары являются делимыми и несохраняемыми, а деньги остаются неделимыми (Trejos and Wright, 1995; Shi, 1995; Berentsen and Rocheteau, 2002; Kocherlakota, 1998; Camera and Corbae, 1999; Berentsen, Camera and Waller, 2004 и др.). Монетарные модели поиска третьего поколения² рассматривают и товары, и деньги как несохраняемые и делимые (Shi, 1997; Lagos and Wright, 2005; Aruoba, Rocheteau and Waller, 2007 и др.).

Следует отметить, что на формирование механизма ценообразования, используемого новым монетаристским подходом при построении своих моделей, в большей или в меньшей степени оказали влияние все три поколения монетарных моделей поиска.

Заслужой моделей первого поколения является описание процесса обмена (торговли), разработанного в работах Киотаки и Райтом (Kiyotaki and Wright, 1989; 1991; 1993).

Главным достижением моделей второго поколения стало введение нового микрообоснованного механизма формирования цен невальрасовского типа. Разберем предложенный моделями второго поколения механизм на основе модели Трейюса и Райта (Trejos and Wright, 1995).

Трейюс и Райт в своей работе рассматривают экономику с множеством агентов (N), живущих бесконечно, $N \in [0; 1]$. Каждый агент специализируется на производстве товаров определенной категории, которые он производит в доле x от числа населения. Товары являются несохраняемыми и делимыми. Агенты не потребляют товары, которые производят. Чтобы получить товар для потребления, агент должен пойти на рынок и найти другого агента, производящего нужный ему товар.

В экономике отсутствует бартер. Но агенты обладают деньгами, которые и помогают им осуществить нужную им покупку товара. Деньги неделимы: всегда тратятся все наличные деньги. Доля агентов $M \in [0; 1]$ обладает единицей символических денег, это покупатели товаров. Доля $(1-M)$ агентов не обладает деньгами, это продавцы товаров.

Если в результате сделки продается q товаров, то согласно предпосылкам, принятым в модели, цена товара составляет $p=1/q$. Покупатель в результате покупки q товара получает полезность $u(q)$, а продавец теряет

² Следует отметить, что разделение моделей на второе и третье поколение носит достаточно условный характер, поскольку в некоторых случаях модели, относимые стандартно ко второму поколению, рассматривали как частный случай делимые деньги и делимые товары (например, (Trejos and Wright, 1995)).

полезность, его потери составляют $c(q)$ ($u' > 0, u'' \leq 0; c' > 0, c'' > 0; u(0) = c(0) = 0$). Предполагается также, что существует количество товаров $q^{\wedge} > 0$ такое, что $u(q^{\wedge}) = c(q^{\wedge})$, а также количество товаров q^* , которые максимизирует излишек встречи продавца и покупателя: $u'(q^*) = c'(q^*)$.

В модели также предполагается, что встреча продавца и покупателя сопровождается определенными проблемами.

Первая проблема: несовпадение места нахождения потенциальных продавцов и покупателей. Покупателю необходимо время для того, чтобы прибыть на место встречи. В модели предполагается, что это время экспоненциально распределено, а скорость прибытия составляет β .

Вторая проблема: для совершения обмена покупатель и продавец должны встретиться друг с другом. Согласно ранее заданным предпосылкам, вероятность прибыть на место встречи и встретить продавца составляет $\beta(1-M)$, а вероятность прибыть на место встречи и найти покупателя составляет βM .

Третья проблема: покупатель должен встретиться с продавцом именно того товара, который он хочет купить. Согласно предпосылкам модели, вероятность того, что продавец имеет тот товар, который требуется покупателю, составляет x . В итоге, согласно ранее введенным предпосылкам, вероятность того, что покупатель осуществит сделку, составляет $(\beta x M)$, а вероятность того, что продавец осуществит сделку, составляет $(\beta x (1-M))$. Для упрощения, в модели предполагается, что $\beta x = 1$, поэтому далее вероятность того, что покупатель осуществит сделку, определяется как (M) , а вероятность того, что продавец осуществит сделку, определяется как $(1-M)$.

Отметим, что в модели процесс торга товарами, исходом которого является покупка в t момент количества товаров q_t , рассматривается также, как процесс торга деньгами, исходом которого является покупка в t момент количества денег Q_t , необходимого для покупки товаров q_t . При этом, во втором варианте продавец и покупатель меняются местами, но, согласно предпосылкам модели, $q_t = Q_t$, то есть результат торга остается таким же.

Решение модели: нахождение количества купленных товаров и определение цены в работе происходит в три этапа. На первом этапе определяются стоимость нахождения агента в состоянии продавец и стоимость нахождения агента в состоянии покупатель в стационарном состоянии при предположении, что количество купленных товаров известно. На втором этапе определяется количество купленных товаров в экономике при заданных стоимостных функциях. Именно на этом этапе используется теория переговоров. На третьем этапе найденное количество купленных товаров подставляется в стоимостные функции.

Для определения стоимостных функций покупателя и продавца подсчитывается жизненная полезность покупателя (V_{bt}) и продавца (V_{st}) на момент t , с учетом распределения денег Q_t во времени

$$V_{bt} = \frac{1}{1+r\Delta} \{ (1-M\Delta)[V_{st+\Delta} + u(Q_{t+\Delta})] + M\Delta V_{bt+\Delta} \}$$

$$V_{st} = \frac{1}{1+r\Delta} \{ M\Delta[V_{bt+\Delta} - c(Q_{t+\Delta})] + (1-M\Delta)V_{st+\Delta} \}.$$

Для упрощения предположив, что интервал времени $\Delta \rightarrow 0$, получаем

$$V_{bt} = \frac{1}{1+r} \{ (1-M)[V_{st} + u(Q_t)] + MV_{bt} \} \quad (1)$$

$$V_{st} = \frac{1}{1+r} \{ M[V_{bt} - c(Q_t)] + (1-M)V_{st} \}. \quad (2)$$

Тогда в стационарном состоянии, предполагая, что $Q_t = Q$, из (1), (2)

$$V_b = \frac{1}{1+r} \{ (1-M)[V_s + u(Q)] + MV_b \} \quad (3)$$

$$V_s = \frac{1}{1+r} \{M[V_b - c(Q)] + (1-M)V_s\} \quad (4)$$

И, наконец, из (3), (4) получаем значение стоимостных функций покупателя (V_b) и продавца (V_s) в стационарном состоянии:

$$V_b = \frac{1-M}{r(1+r)} \{(r+M)u(Q) - Mc(Q)\} \quad (5)$$

$$V_s = \frac{1}{r(1+r)} \{(1-M)u(Q) - (1+r-M)c(Q)\} \quad (6)$$

Выражения (5), (6) дают условие, при котором продавцы добровольно принимают деньги в обмен на товар:

$$V_b - c(Q) > V_s > 0, \text{ если } (1-M)u(Q) > (1+r-M)c(Q), \quad (7)$$

а результат $V_b > 0$, получаемый из (7), позволяет получить важный для монетарной экономики вывод: в данной модели деньги значимы, хотя они и не приносят прямой полезности.

Теперь определим на основе теории переговоров уровень цен. Рассмотрим для этого торг относительно q , в предположении, что деньги имеют стоимость $V_b > 0$ и мы находимся в стационарном состоянии, в котором все внутренние переменные модели являются постоянными во времени.

Покупатель и продавец встречаются, встреча происходит случайным образом с вероятностью $\frac{1}{2}$. Принимая V_b и V_s как заданные, покупатель предлагает количество покупаемых товаров q_b , а продавец предлагает количество продаваемых товаров q_s . При этом q_b и q_s должны быть такими, чтобы и покупатель, и продавец были безразличны к принятию или отклонению сделки, то есть

$$V_s + u(q_s) = \frac{1}{1+r\Delta} [V_s + \frac{1}{2}u(q_s) + \frac{1}{2}u(q_b)] \quad (B)$$

$$V_b - c(q_b) = \frac{1}{1+r\Delta} [V_b - \frac{1}{2}c(q_s) - \frac{1}{2}c(q_b)] \quad (S)$$

Когда $\Delta \rightarrow 0$, q_b и q_s стремятся к q , поэтому условия приобретают вид

$$V_s + u(q) = \frac{1}{1+r} [V_s + u(q)] \quad (B)$$

$$V_b - c(q) = \frac{1}{1+r} [V_b - c(q)] \quad (S)$$

то есть это возможно, если ставка процента равна 0.

Находим q , считая, что V_b и V_s заданы условиями (5), (6), на основе процедуры *bargaining solution*, то есть

$$q = \operatorname{argmax} [V_s + u(q)][V_b - c(q)]$$

тогда равновесное решение модели будет безусловным. Можно решить данную задачу с учетом ограничения рациональности для продавца и покупателя (условий участия),

$$V_s + u(q) \geq V_b \quad (B)$$

$$V_b - c(q) \geq V_s \quad (S)$$

тогда равновесное решение модели будет условным.

Полученное на основе переговорной процедуры количество купленных товаров q позволяет найти цену товара, которая составляет $p=1/q$.

Процедура построения цены на основе теории переговоров, реализованная в монетарных моделях поиска второго поколения, не лишена недостатков. Главный из них: проведение анализа в слишком упрощенных условиях. Так, например, при

рассмотрении процесса обмена вообще исключалась возможность бартера. Этот и другие недостатки были преодолены моделями третьего поколения. Одна из них, модель Лагоса и Райта (*Lagos and Wright, 2005*), которая более подробно будет рассмотрена далее, и стала базой для построения моделей нового подхода.

В модели Лагоса и Райта значимость для экономики денег выводится в условиях возможности существования в экономике как бартера, так и монетарного обмена и разделения экономики на централизованный (нет проблем с обменом) и децентрализованный рынок (есть проблемы с обменом).

В модели рассматривается экономика с множеством агентов $N \in [0;1]$, живущих бесконечно, которые функционируют на двух принципиально различающихся рынках: децентрализованном рынке (DM) и централизованном рынке (CM). Предполагается, что децентрализованный рынок функционирует днем, а централизованный – ночью. Централизованный рынок является вальрасовским рынком, решение агенты на этом рынке принимают согласно стандартной теории общего экономического равновесия. На децентрализованном рынке существует специализация: агенты производят и потребляют множество товаров, но не производят для собственного потребления. Для того, чтобы осуществить потребление, агентам необходимо встретить продавца (вероятность встречи a) и получить от него необходимый товар. В модели предполагается, что встреча покупателя и продавца может быть односторонней (товар продавца нужен покупателю, но товар покупателя не нужен продавцу), вероятность такой встречи o (вероятности того, что продавец найдет покупателя, потребляющего продаваемый товар также равна o), и двухсторонней (бартер), вероятность такой встречи δ . В модели предполагается, что товары в экономике - несохраняемые и делимые, а деньги - сохраняемые и делимые. Дисконтирующий фактор $\beta \in [0;1]$. Предложение денег M постоянно. На обоих рынках агенты потребляют (q - на децентрализованном рынке, X - на централизованном) и производят товары. На производство единицы товаров агенты затрачивают на обоих рынках одну единицу труда (h - на децентрализованном рынке, H - на централизованном). Полезность агентов задана квазилинейной функцией

$$(q, X, h, H) = u(q) - c(h) + U(X) - H, \\ u' > 0, u'' \leq 0; c' > 0, c'' > 0; U' > 0, U'' \leq 0, u(0) = c(0) = 0$$

Предполагается, что $F(m)$ – распределение денег, с которого начинается торг на DM, а $G(m^{\sim})$ – распределение денег, с которого начинается торг на CM. Первоначальное распределение F_0 задано экзогенно и $M = \int m dF(m) = \int m^{\sim} dG(m^{\sim})$, $m \leq m^{\sim}$. В экономике нет никакой другой неопределенности, кроме как поиск партнера на DM.

Схема решения данной модели такая же, как и в рассмотренной ранее модели Трейюса и Райта (*Trejos and Wright, 1995*). Сначала, предполагая, что количество денег ($m; m^{\sim}$) и потребительских товаров ($m; m^{\sim}$), торгуемых при монетарных встречах, известно, определяются стоимостные функции. В данном случае это функция ценности денег на DM ($V(m)$) и функция ценности денег на CM ($W(m)$). Затем, считая, что стоимостные функции заданы, определяется количество денег и потребительских товаров, торгуемых при монетарных встречах.

Функция ценности денег на децентрализованном рынке ($V(m)$) подсчитывается как их жизненная полезность:

$$V(m) = \alpha \sigma \int \{u[q(m, \tilde{m})] + W[m - d(m, \tilde{m})]\} dF(\tilde{m}) \\ + \alpha \sigma \int \{-c[q(m, \tilde{m})] + W[m + d(m, \tilde{m})]\} dF(\tilde{m}) \\ + \alpha \delta \int B(m, \tilde{m}) dF(\tilde{m}) + (1 - 2\alpha\sigma - \alpha\delta)W(m). \quad (8)$$

Функция ценности денег на централизованном рынке ($W(m)$) определяется согласно теории общего равновесия, то есть с учетом ранее введенных предпосылок, как решение следующей задачи максимизации

$$W(m) = \max_{X, H, m_{+1}} \{U(X) - H + \beta V(m_{+1})\} \quad (9)$$

при условии

$$X = H + \varphi m - \varphi m_{+1} \quad (10)$$

где: m_{+1} - деньги, изъятые с централизованного рынка, φ - стоимость денег на централизованном рынке ($p_g = 1/\varphi$ номинальная цена на СМ).

Подставляя (10) в (9), получаем, что искомое значение $W(m)$ можно получить как решение следующего уравнения

$$W(m) = \varphi m + \max_X \{U(X) - X\} + \max_{m_{+1}} \{\beta V(m_{+1}) - \varphi m_{+1}\} \quad (11)$$

Из (11) следует, что ценность денег на централизованном рынке линейно зависит их количества на начало периода ($W'(m) = \varphi$). Из второго слагаемого уравнения (11) следует, что на централизованном рынке потребители покупают оптимальный набор X^* ($U'(X) = 1$). Из третьего слагаемого уравнения (11) можно сделать вывод о том, что количество денег, которые агент потратит на централизованном рынке, m_{+1} , не зависит от того запаса денежных средств, которым он обладал до торга на этом рынке. Таким образом, все агенты выберут одинаковый уровень $m^- = M$.

На втором этапе решения модели, предполагая, что значения стоимостных функций известны, Лагос и Райт рассматривают торговлю на децентрализованном рынке, которая происходит в результате как одинарных, так и двойных встреч (бартера), используя идею моделей первого поколения описания сделки на основе переговорной процедуры (Nash bargaining solution).

Для описания бартера Лагос и Райт используют симметричную переговорную процедуру (symmetric Nash bargaining solution), беря в качестве штрафа стоимость денег на централизованном рынке в рассматриваемый момент времени. Решением данной задачи, как показали Лагос и Райт в предыдущей работе (Lagos and Wright, 2004), будет количество товара q^* , для которого $u'(q^*) = c'(q^*)$, следовательно, в равновесии стоимостная функция бартера примет вид:

$$B(m, m^-) = u(q^*) - c(q^*) + W(m) \quad (12)$$

Для описания односторонней встречи Лагос и Райт используют общую переговорную процедуру (generalized Nash bargaining solution), предполагая, что θ переговорная сила покупателя. Если $\theta = 1$, то "buyer take all":

$$\max_{d, q} [u(q) + W(m - d) - W(m)]^\theta [-c(q) + W(\bar{m} + d) - W(\bar{m})]^{1-\theta}$$

$$\text{при условии} \quad d \leq m, \quad q \geq 0 \quad (13)$$

Задачу (13) можно преобразовать, учитывая, что ценность денег на централизованном рынке линейно зависит их количества на начало периода ($W'(m) = \varphi$), к виду

$$\max_{d, q} [u(q) - \varphi d]^\theta [-c(q) + \varphi d]^{1-\theta}$$

$$\text{при условии} \quad d \leq m, \quad q \geq 0 \quad (14)$$

Решение (14) можно представить в следующем виде

$$q(m, \bar{m}) = \begin{cases} \hat{q}(m) & \text{if } m < m^* \\ q^* & \text{if } m \geq m^* \end{cases}; \quad d(m, \bar{m}) = \begin{cases} m & \text{if } m < m^* \\ m^* & \text{if } m \geq m^* \end{cases}, \quad (15)$$

где: q^\wedge это q , которое соответствует и условию $\varphi m = z(q)$, причем

$$z(q) = \frac{\theta c(q)u'(q) + (1-\theta)u(q)c'(q)}{\theta u'(q) + (1-\theta)c'(q)} \quad m^* = \frac{z(q^*)}{\varphi}$$

Анализируя (15), можно сделать вывод о том, что количество денег (d) и потребительских товаров (q), торгуемых при одинарных встречах, зависит только от денег, которыми владеет покупатель (m), и не зависит от денег, которыми владеет продавец (m^*). Покупатель получает эффективное количество q^* , если он имеет эффективное количество наличных m^* . Также, поскольку $q(m)$ строго возрастает для $m < m^*$, следовательно, справедливо, что $q < q^*$ для любого $m < m^*$.

Используя результаты, полученные на основе переговорных процедур, можно определить оптимальное количество денег, которое покупатель хочет перенести на следующий период m_{+1} . Для этого, используя решение о количестве денег (d) и потребительских товарах (q), торгуемых при одинарных встречах, и о стоимости денег на централизованном рынке, упростим выражение (8):

$$V_t(m) = \max_{m_{+1}} \{v_t(m) + \varphi_t m - \varphi_t m_{+1} + \beta V_{t+1}(m_{+1})\}, \quad (16)$$

где

$$v_t(m) = v_0 + \alpha [u[q_t(m)] - \varphi d_t(m)], \quad (17)$$

а

$$v_0 = \alpha \sigma \int [\varphi_t d_t(\tilde{m}) - c(q_t(\tilde{m}))] dF(\tilde{m}) + \alpha \delta (u(q^*) - c(q^*) + U(X^*) - X^*)$$

Далее, применив к (16) рекуррентную процедуру, получаем

$$V_t(m) = v_t(m) + \varphi_t m + \sum_{j=t}^{\infty} \beta^{j-t} + \max_{m_{+1}} \{-\varphi_j m_{j+1} + \beta [v_{j+1}(m_{j+1}) + \varphi_{j+1} m_{j+1}]\} \quad (18)$$

Следует отметить, что, так как $v'_{+1}=0$ при всех $m_{+1} \geq m^*_{+1}$, то при $\varphi_t < \beta \varphi_{t+1}$, уравнение (18) не имеет решения. То есть для любого решения (18) должно выполняться условие $\varphi_t \geq \beta \varphi_{t+1}$. Следовательно, существует допустимая нижняя граница уровня инфляции ($\varphi_{t+1}/\varphi_t = \beta$), это и есть правило Фридмана для этой модели.

Проведя дальнейший анализ полученных решений⁴, можно получить следующие выводы: распределение денег на централизованном рынке в любом равновесном состоянии модели является вырожденным ($m_{+1} = M$), если не выполняются условия $\varphi = \beta \varphi'$ и $\Theta = 1$, то в равновесии всегда $m < m^*$, следовательно $q < q^*$, в стационарном состоянии решение эффективно тогда и только тогда, когда $q = q^*$, то есть когда $\beta = 1$ и $\Theta = 1$.

Предложенный монетарными моделями поиска механизм ценообразования дает экономической теории альтернативный новому кейнсианству способ эндогенного введения цен в модели. Это позволяет подойти к анализу экономики на основе отличных от нового кейнсианства предпосылок, проверить робастность их выводов, а также провести более глубокий, чем прежде, анализ шоков на финансовый сектор экономики.

Заключение

Проведенный анализ основных принципов и идей Нового Монетаризма показывает, что данный подход действительно можно считать новым этапом развития макроэкономического анализа. С одной стороны, данный подход не отвергает полностью предшествующий опыт, он критически оценивает идеи своих предшественников и берет некоторые из них на вооружение. С другой стороны, этот подход предлагает для анализа макроэкономических явлений использовать идеи институциональной теории, кардинально новый инструментарий, моделирующий с микроэкономической точки зрения важнейшую, особенно в свете кризиса 2008 года, сферу экономики — ее финансовый сектор. Детальное описание функционирования

³ Как доказано в работе Лагоса и Райта (2004), в любом равновесии функция $v(m)$ является ограниченной и непрерывной.

⁴ Подробно см.: (Lagos and Wright, 2005).

финансового сектора в макроэкономических моделях дает новому подходу иные, чем прежде, возможности: позволяет более глубоко анализировать явления современной экономики, выявлять скрытые ранее от исследователей причинно-следственные связи происходящих в экономике процессов, раскрывать влияние функционирования финансового сектора на экономику.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

- Aruoba S., Rocheteau G. and Waller C. (2007). Bargaining and the value of money // *Journal of Monetary Economics*, no. 54(8), pp. 2636-2655.
- Berentsen A. (2002). On the distribution of money holdings in a random-matching model // *International Economic Review*, no. 43, pp. 945-954.
- Berentsen A. and Rocheteau G. (2002). On the efficiency of monetary exchange: Why the divisibility of money matters // *Journal of Monetary Economics*, no. 49, pp. 1621-1649.
- Berentsen A., Camera G. and Waller C. (2004). The distribution of money and prices an equilibrium with lotteries. *Economic Theory*.
- Berentsen A., Molico M. and Wright R. (2002). Indivisibilities, lotteries, and monetary exchange // *Journal of Economic Theory*, no. 107, pp. 70-94.
- Camera G. and Corbae D. (1999). Money and price dispersion // *International Economic Review*, no. 40, pp. 985-1008.
- Goodfriend M. (2007). How the world achieved consensus on monetary Policy // *Journal of Economic Perspectives*, no. 21, pp. 47-68.
- Kiyotaki N. and Wright R. (1989). On money as a medium of exchange // *Journal of Political Economy*, no. 97(4), pp. 927-854.
- Kiyotaki N. and Wright R. (1991). A contribution to the pure theory of money // *Journal of Economic Theory*, no. 53 (2), pp. 215-235.
- Kiyotaki N. and Wright R. (1993). A Search-Theoretic Approach to Monetary Economics // *American Economic Review*, March, no. 83 (1), pp. 63-77.
- Kocherlakota N. (1998). Money is Memory // *Journal of Economic Theory*, no. 81 (2), pp. 232-251.
- Lagos R. and Wright R. (2004). A unified framework for monetary theory and policy // *Analysis. Staff Report*, no. 346 (September), Res. Dept., Fed. Reserve Bank Minneapolis.
- Lagos R. and Wright R. (2005). A unified framework for monetary theory and policy analysis // *Journal of Political Economy*, pp. 463-484.
- Lotz S., Shevchenko A. and Waller C. (2007). Heterogeneity and lotteries in monetary search models // *Journal of Money, Credit and Banking*.
- Ritter J. (1995). The transition from barter to money // *American Economic Review*, March, pp. 134-149.
- Shevchenko A. and Wright R. (2004). A simple search model of money with heterogenous agents and partial acceptability // *Economic Theory*, no. 24, pp. 877-885.
- Shi S. (1995). Money and prices: A model of search and bargaining // *Journal of Economic Theory*, December, pp. 467-96.
- Shi S. (1997). A divisible search model of fiat money // *Econometrica*, January, pp. 75-102.
- Trejos A. and Wright R. (1995). Search, bargaining, money and prices // *Journal of Political Economy*, March, no. 103 (1), pp. 118-40.
- Williamson S. and Wright R. (2010). New Monetarist Economics: Methods // *FRB St. Louis Review*, no. 92, pp. 265-302.
- Williamson S. and Wright R. (2011). New Monetarist Economics: Models. In Benjamin F. and Michael W. (eds), *Handbook of Monetary Economics*, vol. 3A. Elsevier, Amsterdam, pp. 25-96.
- Zhu T. (2003). Existence of a monetary steady state in a matching model: Indivisible money // *Journal of Economic Theory*, December, pp. 307-24.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ЗАПАДА: ОТ НОВОГО ВРЕМЕНИ ДО НАШИХ ДНЕЙ

ЛОПАТКИН ГЕРМАН ВАСИЛЬЕВИЧ,

*соискатель, кафедра философии и политологии
Марийский государственный университет,
e-mail: lk.gn@yandex.ru*

МАСЛИХИН АЛЕКСАНДР ВИТАЛЬЕВИЧ,

*доктор философских наук, профессор, кафедра философии и политологии,
Марийский государственный университет,
e-mail: maslikhin@yandex.ru*

Внимание авторов публикации направлено на экономическую культуру Запада. В данном исследовании, прежде всего, выделены те образцы культуры в ее экономическом срезе, которые были запечатлены в эпохальных метаморфозах общественной мысли и духа. Желая учесть лишь наиболее значимые элементы культурно-экономической среды, авторы обращаются к тем источникам, что образуют фундамент мировоззренческой парадигмы западного мира.

Ключевые слова: институты; экономическая культура Запада.

ECONOMIC CULTURE OF THE WEST: FROM NEW TIME TILL OUR DAYS

LOPATKIN GERMAN, V.,

*Competitor of the Department
"Philosophy & Political Science",
Mari State University,
e-mail: lk.gn@yandex.ru*

MASLIKHIN ALEKSANDER, V.,

*Doctor of Philosophy (PhD),
Professor of the Department "Philosophy & Political Science",
Mari State University,
e-mail: maslikhin@yandex.ru*

Attention is directed to the authors of the publication of an economic culture of the West. In this study, especially those highlighted in samples of culture in its economic slice that was depicted in epic metamorphosis of social thought and spirit. Wanting to take into account only the most significant elements of the cultural and economic environment, the authors refer to the sources that form the basis of ideological paradigm of the Western world.

Keywords: institutions; economic culture of the west.

JEL: A13, N15, Z13.

Рост общественного благосостояния, достигнутый Западом и способствовавший обретению западной моделью развития передового статуса на международной арене, неоднократно становился объектом внимания ученых. Количество работ, посвященных исследованию этого достижения и его предпосылок, огромно, и едва ли будет возможно перечислить их все. Факт того, что за последний

век увидело свет немало исследований западной модели хозяйствования, цели которых во многом оказывались схожи, позволяет предполагать, что тематика, выбранная нами, за столетие не утратила ни актуальности, ни новизны.

Предмет и метод

Различие в исходном эмпирическом материале, в исходных данных – это одна из основных причин появления новых исследовательских работ. В этом случае авторы, работая с некоторым массивом данных одного типа, могут обнаружить их корреляцию с данными другого типа, а затем сделать выводы о существовании некоей функциональной зависимости. Наглядным примером работ такого типа являются монография Вернера Зомбарта «Евреи и хозяйственная жизнь» и книга Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма».

Обе работы идентичны по своему методу – гипотетическому индуктивному монизму идеалистического толка. Недостатки такого метода коренятся в его узко-монистической и идеалистической природе. В первом случае недостаточность метода, как мы предполагаем, заключается в том, что такое сложное явление социальной природы, как капиталистическое общество, не может быть порождено одной единственной причиной, пусть даже такой сложной, как этические нормы еврейской или протестантской общины. Что же касается идеалистичности метода, то здесь объектом критики является допущение о производной природе капиталистических отношений.

Совершенствование метода экономической науки также является значимой причиной обращения исследователей к подробно рассмотренным ранее областям социально-экономического пространства Запада. Развитие экономического знания здесь традиционно связано с ростом числовых статистических данных, позволяющих применять математический аппарат и моделировать различные процессы и явления экономической природы. Вместе с тем, современные математические методы имеют значительные ограничения, применительно к рассматриваемой нами теме, связанные с недостаточностью статистической информации о западном обществе Нового времени (начало XVII – начало XX вв.).

Специфика используемого нами подхода к исследованию экономической культуры Запада заключается в обращении нашего внимания к наиболее значимым переменам в общественном сознании. Мы полагаем, что каждый значимый фактор, явившийся причиной дивергенции Запада и Востока, со всей необходимостью должен был проецироваться в сферу общественного сознания, вызывая заметные перемены в нем. Эти перемены и коррелирующие с ними движения материального мира составляют предмет нашего исследования. Здесь мы не предполагаем того, что изменения в мышлении западного общества стали источником дивергенции, но утверждаем необходимость корреляции этих изменений с кардинальными переменами в экономике.

Обращение к философии позволяет с достаточной достоверностью установить масштабные перемены в общественной мысли, так как всякая перемена непременно сопровождалась появлением новых направлений философской или общественной мысли. Следует однако заметить, что далеко не всегда труды философов содержат обращение к категориям экономического знания. То есть, те философские труды, что могут быть использованы для последующего вычленения из них экономической культуры, нововведений в нее – это незначительная часть от всей совокупности созданных мыслителями философских трудов.

Кроме того, даже тех трудов, что содержат элементы экономической культуры, достаточно много и едва ли возможно в небольшой работе охватить их все. Определяющим выбор фактором здесь, как мы полагаем, следует установить причастность автора источника к созданию новых направлений науки, созданию новых научных школ и иным очевидным переменам в духовной сфере общества. Одним из примеров фундаментальных перемен общественной мысли Запада является появление английского эмпиризма.

Модерн: изобретения и товарищества

Эмпиризм, зародившийся на Британских островах, оказался направлением, в достаточной мере затронувшим вопросы экономики и хозяйства. Фрэнсис Бэкон (1561–1626 гг.), положивший своей деятельностью начало эмпиризму Нового Времени, отмечал недостаточность мировоззренческой системы Аристотеля, господствовавшей в университетах того времени.

Среди всех новаторских решений Бэкона наибольший интерес представляет сделанное им дополнение Аристотеля в классификации способов обогащения, обретения состояния. Оба автора перечисляют ряд областей человеческой деятельности по обогащению, которые отчасти оказываются идентичны – добыча природных ресурсов, торговля, земледелие, монополизм, ростовщичество (*Аристотель, 1983. С. 389–397; Бэкон, 1972. С. 432–433*). В отличие от Аристотеля, Бэкон не упоминает войну и наемный труд, но приводит такие категории, как товарищества, изобретения, ремесло, служба и охота за наследством.

Этот ряд категорий и является основой экономической культуры Запада, где экономика определена греками как искусство ведения хозяйства, а римляне определили культуру как взращивание, развитие. То есть способы приумножения хозяйства, как мы предполагаем, есть не что иное, как базовые элементы экономической культуры, первичные ее подмножества. Часть вышеупомянутых элементов экономической культуры свойственна не только западному, но и другим обществам. Их перечисление как способов приумножения хозяйства можно встретить в индийском трактате Артахашастра (конец IV начало – III вв. до н. э.). Нас же в первую очередь интересуют те категории, что явились продуктом цивилизации Запада – изобретения и товарищества.

Товарищества оказались одним из важнейших институтов западной экономической культуры. Гуго Гроций (1583–1645 гг.) – голландский философ и один из основателей науки международного права – определял товарищества как направленные на извлечение выгоды объединения в деятельности или пользовании вещами (*Гроций, 1994. С. 343*). Большую роль в их появлении сыграла частная морская торговля, где получила распространение практика объединения капиталов, что в дальнейшем привело к формированию основы современной экономики – акционерного капитализма.

Товарищества торгового типа характерны для части правящих классов английского, голландского и итальянского обществ начала XVII века. По словам Дэвида Юма, правящие классы иных европейских государств того времени практически не включали в себя торговцев (*Юм, 1996. С. 614*). Политическое господство земельной аристократии (дворянства) обуславливало преобладание иных организационных форм – орденов и военно-феодальных объединений. Крупнейшим из европейских товариществ на протяжении многих веков была духовная корпорация – римская католическая церковь. Эти различия в достаточной мере оказали влияние и на сегодняшнюю специфику экономической системы континентальной Европы в ее сопоставлении с англо-американской моделью.

Товарищества, что охватывали широкие слои людей, не относящихся к правящим классам западного общества (гильдейские и цеховые объединения преимущественно ремесленников), также являются важным элементом экономической культуры Запада. Позднее эти формы преобразовывались в профессиональные союзы, закладывая основы для иных гражданских объединений. Такие объединения были в большей мере ориентированы на защиту собственных экономических интересов, на вопросы распределения доходов и благ.

Мы полагаем, что неоднородность социальной политики стран современной Европы обусловлена природой преобладавших на заре Нового времени товариществ такого рода – промысловые рыболовецкие артели скандинавских стран и цеха гентских либо брюссельских ткачей закладывали различные структуры организации, пропорции трудового участия и распределения дохода.

Изобретения как инструмент извлечения дохода в современных условиях

представляют собой инновационную деятельность, прежде всего в научно-технической сфере. Можно также добавить, что Бэкон относил изобретения к наиболее высокодоходным видам деятельности. И с этим трудно не согласиться, вспоминая фамилии Форда или Гейтса, однако далеко не всегда и далеко не везде изобретения приносили богатство. В различных культурах прошлого, а отчасти и некоторых современных, изобретение может не принести финансового благополучия его автору.

Институциональная среда, выступающая необходимым условием существования изобретений в качестве наиболее рентабельной части экономической культуры, имеет сложную многоплановую структуру. К числу наиболее очевидных ее элементов относится система защиты результатов труда изобретателя, что закрепляется в сфере права и реализуется соответствующими органами власти. Вместе с тем, одной лишь правовой системы, даже полностью функциональной, недостаточно для обретения изобретательской деятельностью рентабельности.

Свободная конкуренция и приближенная к рыночной экономическая система важны для становления изобретений в качестве элемента экономической культуры ничуть не меньше, а подчас даже больше, чем правовые механизмы. В условиях монополистической экономики производитель обладает возможностью наращивать собственные доходы без внедрения новых технологий, повышающих качество продукции или снижающих себестоимость его производства. Монополист редко заинтересован и в финансировании разработок новых видов продукции. В концентрированном виде такая ситуация складывается в случае огосударствления экономики и автаркизации. Здесь изобретения полностью выпадают из экономической культуры общества, становясь частью военного дела или же вовсе переходят в разряд хобби.

Насколько правомерно будет считать изобретения и товарищества базовыми элементами экономической культуры Запада, отличающими или отличавшими западную цивилизацию от прочих? Ответ на этот вопрос был дан Лян Шумин – одним из наиболее известных представителей конфуцианской культуры XX века: «Две вещи, которых недостает китайской культуре, – коллективная организация и [развитие] науки и техники, – это именно то, что создали и внесли в человеческую культуру современные люди Запада» (*Шумин, 2004. С. 141*). Эти слова были произнесены еще в 1935 году, и сегодня их актуальность много ниже для стран «конфуцианского капитализма», что видно и из снижения разрыва между Западом и Востоком, отчетливо обозначившегося к концу XX века.

Займствование восточными обществами западных институтов и происходящий на фоне глобализации культурный обмен снижают экономическое неравенство, образуя единую общечеловеческую культуру. В современном мире осью этого объединения выступает экономическая культура Запада, прежде всего в ее финансовой и правовой плоскостях. Фундаментом же этого глобального синтеза выступает созданный европейцами «социокультурный котел» – Соединенные Штаты Америки. Еще Макс Шелер – один из основателей философской антропологии – отмечал существование процесса «цивилизационно-технического» уравнивания культур, причину которого он видел в международной торговле (*Шелер, 1994. С. 100*).

Торговля относится к базовому элементу экономической культуры. Следуя словам Шелера, логично будет предполагать, что торговля окажется наиболее универсальным, наиболее интернациональным элементом экономической культуры, а потому едва ли будет возможным указать на некие особенности, что могли бы отличать Запад от Востока в этой сфере. Вместе с тем, некоторые отличия все же существуют.

В сравнении с мусульманским Востоком это различие будет корениться в формализации сделок, принятой на Западе и не получившей необходимого распространения в исламских странах. Существовавшее на Западе документальное оформление сделок позволяло итальянским торговцам уже к XIII веку заключать

форвардные контракты с цистерцианскими монастырями Англии. К началу XVII века документальное оформление получали уже сами торговые товарищества. В то же время, торговля на арабском Востоке происходила в рамках устных соглашений, а торговые объединения функционировали в лучшем случае до той поры, пока были живы их участники. Высокий уровень документального сопровождения сделок, сложившийся на Западе, оказался возможен в значительной мере благодаря существованию католической церкви.

Если же сравнивать торговую компоненту западной экономической культуры с культурой конфуцианской Азии, то здесь мы увидим куда более значимые отличия. Существование запрета морской торговли в Китае противоречило самому духу западного мира, что был оглашен Гроцием в его трактате: «никто не вправе препятствовать взаимным торговым отношениям любого народа с любым другим народом» (*Гроций, 1994. С. 209*). Столь значимое культурное различие между обществами Запада и Китая привело к военным конфликтам первой половины XIX века.

Торговля в современном мире, по крайней мере торговля международная, уже не имеет столь значимых культурно-цивилизационных различий, как в эпоху модерна. Созданные западным обществом торговые институты сегодня являются важнейшим элементом ценообразования. Нельзя не отметить и того факта, что именно развитая торговая компонента экономической культуры Запада привела к концентрации большей части международных товарных потоков в экономических центрах западного и прежде всего англо-американского мира.

Викторианская эпоха: труд и капитал

Выделяя англо-американскую модель в пространстве западной культуры, мы не склонны говорить о ней как о некоей отдельной, обособленной или иной модели, относительно сложившейся в континентальной Европе. Мера и глубина их взаимосвязей столь велика, что едва ли мы вправе рассматривать их иначе, как в виде органичной культурно-цивилизационной системы. Это система социальная, не свободная от обусловленности географией и иными естественными условиями, а потому наделенная особой, территориально неравномерной, динамикой внутреннего развития. Распространение культуры в социальной среде происходит не единовременно. Даже в условиях Западной Европы и в отношении культуры экономической этот синкретичный процесс занимал десятилетия. Смена эпох в историческом развитии западного мира, когда речь идет о Новом и Новейшем времени, началась еще во второй четверти XIX века на Британских островах, а завершилась лишь в начале века XX в Германии, Франции и США.

Корень перемен, ознаменовавших окончание эпохи модерна и перехода к современной истории или Новейшему времени, лежит в тех метаморфозах, что претерпела категория ремесла в экономической культуре Запада. Внедрение машин, возникших в результате конкуренции и изобретений, меняло экономическую культуру Запада, а вместе с ней и само западное общество. Категория ремесла, как способа обогащения, под давлением прогресса распадалась на предпринимательский доход, с одной стороны, и наемный труд, – с другой. Попытка анализа этого культурно-экономического преобразования западного общества была предпринята Карлом Марксом.

В своем основном труде Маркс отступает от традиционной классификации способов обретения богатства и вместо этого вводит понятие капитала, то есть движения или процесса самовозрастания стоимости (*Маркс, 1961а. С. 121*). Маркс пишет о существовании различных форм этого движения, о различных формах капитала, уделяя основное внимание в своей работе капиталу промышленному: «...мы пока совершенно не будем касаться наиболее популярных и, так сказать, допотопных форм капитала, т. е. торгового капитала и ростовщического капитала» (*Маркс, 1960. С. 174*). Кроме того, Маркс пишет следующее: «Капитал может быть фиксирован в земле, вложен в нее или на относительно короткий срок,

как при улучшениях химического свойства, применении удобрений и т. д., или на более длительный срок, как при строительстве осушительных каналов, оросительных сооружений, выравнивании поверхности почвы, возведении хозяйственных построек и т. д. В другом месте я назвал капитал, вложенный таким образом в землю, *la terrecapital*» (Маркс, 1961б. С. 168). Таким образом, Маркс выделяет такие формы капитала как *ростовщический, торговый, промышленный* и *la terrecapital*, который может быть обозначен как *инфраструктурный*.

Капитал у Маркса – не единственный способ извлечения дохода. Наряду с капиталом он выделяет землю и труд, подразумевая под последним наемный труд: «Капитал – прибыль (предпринимательский доход плюс процент), земля – земельная рента, труд – заработная плата: вот триединая формула, которая охватывает все тайны общественного процесса производства» (Маркс, 1961б. С. 380). Заметим, что земля здесь не есть капитал или то, что было определено как *la terrecapital*. Земля в этом случае понимается как «неорганическая природа как таковая» (Маркс, 1961б. С. 381), а потому к данной категории может быть отнесена и вода, земные недра (Маркс, 1960. С. 189), естественные проливы, гавани, водоемы, особенности ландшафта и климата.

Труд, как последнее из обозначенных Марксом средств получения дохода, является, пожалуй, единственной категорией, которую едва ли можно считать актуальной в настоящее время, если речь о западном мире и том содержательном наполнении понятия труда, что дается в «Критике политической экономии». Выше мы упоминали землю, что в качестве источника дохода имеет двойственную природу – это и «неорганическая природа как таковая», и инфраструктурный капитал (*la terrecapital*). Что же касается труда, то он объясняется Марксом как сугубо природная, стихийная сила: «Сам человек, рассматриваемый только как наличное бытие рабочей силы, есть предмет природы, вещь, хотя и живая, сознательная вещь, а самый труд есть материальное проявление этой силы» (Маркс, 1960. С. 213–214). Вероятно, что подобное содержательное наполнение труда имело место быть в первой половине XIX века и в более ранние периоды западной истории, но в настоящее время экономическая система Запада основывается на труде иного рода.

Концепции человеческого капитала стали возникать в социальной научной мысли Запада лишь через столетие после смерти Маркса. Они являются дополнительным звеном в «Критике политической экономии». В результате этот трактат обрел новое звучание. Как земля из природной стихии после создания инфраструктуры превращается в *la terrecapital*, так и труд, вместе с его источником – человеком, под воздействием образования, профессиональной подготовки и накопленного опыта социальных взаимодействий преобразуется в западном мире в капитал человеческий. Человек как предмет культуры приходит на смену человеку как предмету природы, и в этом реализуется центральная идея европейской философии Нового времени – покорение природы человеком. Культура здесь выступает в диалектической связи с природой, а капитал – экономическим выражением культуры или культурой экономической.

Таким образом, выполненное Марксом исследование капитала есть не что иное, как критическое исследование экономической культуры Запада, преимущественно взятое в производственной ее части. В этом отношении мы не находим возможным чем-либо дополнить «Капитал», за исключением вышеозначенного понятийного его соотнесения с категорией экономической культуры и замечания о критическом характере самой работы Маркса, что по своей сути предполагает некоторую односторонность анализа. Критический характер марксизма, направленный прежде всего в отношении системы английского промышленного капитализма и английской политической экономии как его духовного выражения, в достаточной мере исключал возможность реализации социальных идей Маркса в культурном пространстве Англии и институционально близких к ней США. Не имеет дальнейшего продолжения и попытка реализовать идеи Маркса на его родине – в Германии.

Социально-философские программы как национального, так и цивилизационного масштаба представляют интерес для нас лишь постольку, поскольку они получили свою исходную реализацию в породившем их обществе. Интерес этот обусловлен прежде всего тем, что факт практической реализации того или иного пути общественного развития говорит нам о соответствии указанных в программе преобразований культуре общества, важнейшим его институтам и их потребностям. Тем самым, анализ доминантной на определенном этапе исторического развития парадигмы позволит нам с уверенностью говорить как о наиболее значимых институциональных структурах общества, присущих им стратегиях развития, так и о самой общественной культуре.

XIX век без преувеличения можно назвать веком Англии, Викторианская эпоха стала периодом наивысшего могущества британской короны. Английская культура, прежде всего в экономической своей части, распространялась по всему Старому и Новому Свету, коренным образом преобразовывала общественный уклад народов, оказавшихся под её влиянием. Культурное влияние Англии, при всем колоссальном его масштабе, было сосредоточено прежде всего в двух элементах экономической культуры – изобретениях и товариществах, где товарищества выступали скорее в качестве инструмента проникновения английских изобретений в культуры иных народов, чем равнозначным изобретениям элементом. Не будет преувеличением сказать, что свой успех англичане обрели в результате реализации программы Фрэнсиса Бэкона. Программы по обогащению, небольшой по исходному содержанию, но невероятно масштабной по своим результатам. XIX век стал временем завершения этой программы, изобретения перестали быть частью экономической культуры Англии, превратившись в культурную универсалию Запада в целом, то есть универсалию цивилизационную.

Утрата Англией лидирующих позиций, произошедшая после логического завершения программы Бэкона, позволяет говорить об отсутствии каких-либо заслуживающих внимания элементов английской экономической культуры, сформировавшихся в XX веке. Однако прежде чем обратить внимание на иные общества, составляющие цивилизацию Запада, мы полагаем, необходимо обратить внимание на еще одного английского мыслителя XIX века, чьи труды мы не можем обойти вниманием.

Чарльз Дарвин, выдвинув теорию эволюции, не только способствовал развитию научной мысли и обрушению фундамента традиционной христианской культуры. Труды Дарвина оказались и теоретическим обоснованием созидательной роли одного из краеугольных камней экономической культуры Запада – конкуренции. В отличие от Адама Смита и Давида Рикардо, Дарвин отошел от рассмотрения частных её случаев на примере национальной экономики, но поднялся на уровень обобщений до всякого проявления жизни, охватив саму жизнь законами конкуренции видов. Многие века противостояния экономико-правовых систем европейских государств, несмотря на все издержки, оказали положительное влияние на западное общество, сделав его сильнее. Одним из лучших примеров, отражающих значимость этого фактора, может послужить сопоставление динамики развития Китайской и Западной цивилизаций со времени объединения Китая монгольскими завоевателями.

Новейшее время: война и человек

Война является одним из проявлений конкуренции между человеческими обществами. Традиционно война рассматривается в негативном контексте – как некая форма грабежа. Подобное содержательное наполнение войны безусловно не лишено оснований, когда войну ведет общество с низким уровнем экономической культуры. В том же случае, когда уровень экономической культуры ведущего войну общества находится на достаточном уровне, война приобретает созидательный характер. Это понимание войны мы находим уже в 1913 году в книге «Война и капитализм» Вернера Зомбарта, отмечавшего «двойственный лик войны: в одном

месте она разрушает, зато созидает в другом» (Зомбарт, 2008. С. 264). В «Войне и капитализме» Зомбарт показывает созидательную роль войны в части формирования рынков, а также в содействии генезису европейской промышленности через обеспечение ее военным заказом. Демонстрация положений Зомбарта на живом примере в лице американской промышленности и ее поставок в охваченную войной Европу последовала практически следом за выходом в свет его труда.

Новейшее время или современность как эпоха в развитии западного мира имеет различные даты отсчета для разных культур, его составляющих. Англичане начинают употреблять понятие современности (contemporary history) еще в первой половине XIX века, для других народов Запада эта эпоха наступает много позднее. Если говорить о Западе в целом, то со всей определенностью эпоха Новейшего времени наступает для него с окончанием первой мировой войны. Зомбарт писал об этой войне не как о войне за рынки или ресурсы, занимавшие по его словам в ней место второстепенное; конфликт лежал в иной плоскости – в пространстве духа, представляя собой битву культур, мировоззрений: «борьба идет между торгашом [Handler] и героем [Held], между торгашеским и героическим мировоззрением, торгашеской и героической культурой» (Зомбарт, 2005. С. 9).

Взгляд на противостояние первой мировой войны в духовном пространстве западного мира может сказать нам о внутренних течениях культурно-экономического сознания и материальных, институциональных его первообразных ничуть не меньше, а подчас и много больше, чем обобщения извлеченных из архивов цифр экономической статистики. Освальд Шпенглер в программной работе «Прусская идея и социализм» обозначил духовную сторону англо-германского противостояния следующим образом: «Так противостоят ныне друг другу два великих хозяйственных принципа. От викинга произошел сторонник свободной торговли, от рыцаря – чиновник-администратор. Примирения здесь быть не может; и так как оба они, как германцы и люди фаустовского склада высшего порядка, не признают границ своим стремлениям и только тогда почувствуют себя у цели, когда весь мир подчинится их идее, то война между ними будет продолжаться до тех пор, пока один из них не победит окончательно. Должно ли мировое хозяйство быть всемирной эксплуатацией или всемирной организацией? Должен ли Цезарем этой грядущей Империи стать миллиардер или чиновник в мировом масштабе?» (Spengler, 1928. P. 44).

Шпенглер и Зомбарт входят в число крупнейших выразителей прусской и в некоторой части немецкой экономической культуры, культуры рыцарского и монашеского ордена, культуры бюрократической. Такая специфика немецкого духа обусловила тот рельефный социализм, что установил свои порядки в Германии. Порядок этот и вправду оказался в состоянии фактически дважды воплотить в жизнь упомянутый Зомбартом созидующий капиталистическую промышленность военный заказ. Однако социалистическое государство бюрократии, в отличие от либерального государства торговцев было не способно обеспечить промышленников столь же значительным потреблением их товара. Не снискало успеха и либеральное государство. По итогам войн обе концепции оказались в проигрыше, уступив американскому прагматизму, что не принимал на себя их сдерживающих рамок, но использовал все их практически полезные стороны.

Прагматизм как элемент концепции развития американского общества позволяет при необходимости использовать элементы любых европейских концептуальных парадигм – как свободной торговли, так и государственного регулирования экономики, как политического либерализма, так и тотального огосударствления частного в индивиде. В этом культурном синкретизме США оказываются продолжателями традиций цивилизации античного Запада, вместе с одной из его традиционных систем власти – демократией: «цивилизация означает такую ступень культуры, на которой традиция и личность утратили свое непосредственное значение, и всякая идея, чтобы реализоваться, должна быть вначале переосмыслена в деньгах. Вначале люди бывали «при имени», потому что

обладали властью. Теперь человек имеет власть, потому что имеет деньги. Лишь деньги возводят дух на трон. Демократия - это полное уравнивание денег и политической власти» (Шпенглер, 1998. С. 515). Об этом же пишет и один из создателей американской философии прагматизма – Джон Дьюи, рассматривая мотивацию американского избирателя: «То, как он голосует, может быть отражением его своекорыстной надежды обогатиться путем избрания определенного человека или путем принятия какого-то из предложенных законов» (Дьюи, 2002. С. 56).

Прагматизм – не единственный базовый элемент экономической культуры американского общества. Макроэкономическим его дополнением начиная с конца XIX века была и остается геополитика. У истоков американской геополитики стояли три человека – Альберт Мэхэн, Генри Лодж и Теодор Рузвельт. Ведущим идеологом этой доктрины являлся Мэхэн, сформулировавший ее обоснование в книге «Влияние морской силы на историю» (1889 г.). Выводя подвижки исторического процесса обществ из их морской силы, Мэхэн обозначает шесть факторов, обуславливающих состояние этой силы для нации: «I. Географическое положение. II. Физическое строение (conformation), включая сюда естественную производительность и климат. III. Размеры территории. IV. Численность народонаселения. V. Характер народа. VI. Характер правительства, включая в эту рубрику и национальные учреждения» (Мэхэн, 1896. С. 33). В посвященном национальному характеру пятом пункте Мэхэн рассматривает некоторые из черт экономической культуры народов Запада, так, о американцах Мэхэн пишет следующее: «Влечение к торговой деятельности, смелая предприимчивость, любовь к приобретениям и живая сообразительность по отношению к ведущим к ним путям, – все это имеется у американцев и если бы в будущем открылось какое-либо поле для колонизации, то нет сомнения, что они бы внесли туда всю наследственную способность к самоуправлению и независимому росту» (Мэхэн, 1896. С. 66–67).

По замыслу Мэхэна торговый капитал, в его морской и международной части, является тем хребтом, на котором вращивается американская геополитика. Война как реальность, а более как потенция, как сила выступает здесь в созидающем качестве – сила эта преобразует водную стихию в инфраструктурный капитал торговых путей, созидая не просто безопасные маршруты международной торговли, но саму мировую экономическую систему. Сколь масштабным представляется размер созидаемого такой силой, столь же велики и дивиденды взрастившего силу общества от этого созидания.

Новое лицо Запада, явившееся миру в 60-е годы, стало результатом ограничений, с которыми столкнулась доктрина Мэхэна в 50-е годы XX века. Необходимость поиска новых подходов к экономическому развитию отчетливо обозначилась, когда классическая война, а вместе с ней и сила в традиционном военноморском ее понимании утратили прежнюю значимость, снятую появлением исключавших глобальное противостояние прямого действия вооружений. Невозможность полноценной войны в физическом пространстве смещало территорию противостояния в пространство социальное. На Западе и прежде всего в США начинают возникать все новые отрасли и направления знания, связанные с поведением человека, его выбором, структурами человеческих групп и особенностями социальных институтов. Вместе с этим начинает приходить понимание человека и общества как культуры, как капитала – человеческого и социального. В результате этого американская хозяйственная модель, модель викингов в терминологии Шпенглера, к концу XX века одерживает победу в глобальном противостоянии, а выражением этого триумфа становится работа Фрэнсиса Фукуямы «Конец истории».

Послесловие

По замыслу Фукуямы крах социалистического лагеря обозначил новую веху в развитии человечества – торжество идей либеральной демократии. Либеральная демократия – вершина проекта европейского проекта модерн, высшее его

достижение – объединила в себе дух античного Запада и неумную энергию третьего сословия, выступившего против тысячелетнего уклада «замка и монастыря». Сочетая изобретательность и стремление к свободе, любовь к искусству и тягу к познанию мира третье сословие Европы, начиная с Ренессанса, одерживало одну победу за другой, смещая с исторической арены духовную корпорацию Рима и ее рыцарей. К концу XIX века проект модерна устами Ницше провозгласил смерть Бога, лишив тем самым уже поверженный институт паневропейской системы распределения важнейшего из символов его сакрализации.

Контратака рыцарства, низведенного третьим сословием до бюрократии, ознаменовала начало Новейшего времени. Парадигме национального духа, как оправданию подчинения торгово-промышленного сословия бюрократической системе распределения, оказалось не под силу заместить в этом поверженное третье сословие католичество. Для духовной сферы западного мира Россия в лице СССР вплоть до 80-х годов XX века оставалась последним хранителем сакрального оправдания господства администратора над торговцем. Несомненно, что крушение этой парадигмы было более чем достаточным для объявления Фукуямой торжества либеральной демократии.

Утверждая либерально-демократические идеи, торговое сословие Запада не сакрализует собственную доминанту в политико-экономическом пространстве и не ищет себе через нее опоры в пространстве духовном. Торговля как проявление обмена, акт добровольный и выражающий свободу человеческого выбора не нуждается в подобном оправдании. Либеральная парадигма нацелена на иное – наращивание свобод, снятие барьеров и приумножение через это числа потребностей, а следом и производного от них количества торговых взаимодействий совокупно с актами производства. Таков источник прогресса современного западного мира, мира, где «викинг» одержал победу над «рыцарем».

Критика «конца истории», прозвучавшая, что немаловажно, и со стороны европейских мыслителей, позволяет предполагать временность этой победы. Нет, еще пока философская мысль Запада не породила идеи, способной вновь наделить европейского бюрократа той сакральной властью, что даст ему легитимное в глазах общества право подчинить себе третье сословие. Глобализация и рожденная ей мировая система исключают со всей неизбежностью из спектра таких парадигм все национальные и иные локальные группы идей. Не в силах оправдать господство бюрократии в глобализируемом Западном мире и претенциозность на мораль, как исходящую от национальной культуры, так и происходящую из религии. Сможет ли набирающая силу европейская бюрократия выработать новую систему идей для перехода из функционального, подчиненного третьему сословию состояния в самодовлеющее или откажется в его пользу от места «цезаря грядущей империи» – покажет время.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Аристотель* (1983). Политика. Собрание сочинений: В 4 т. М.: «Мысль». Т. 4.
- Бэкон Ф.* (1972). Сочинения. Т. 2. М.: «Мысль».
- Гроций Г.* (1994). О праве войны и мира. М.: «Ладомир».
- Дьюи Д.* (2002). Общество и его проблемы. М.: «Идея-Пресс».
- Зомбарт В.* (2005). Торгаши и герои. Сочинения: в 3 т. Т. 2. СПб: «Владимир Даль».
- Зомбарт В.* (2008). Война и капитализм. Сочинения: в 3 т. Т. 3. СПб: «Владимир Даль».
- Мэхэн А. Т.* (1896). Влияние морской силы на историю. СПб.: Типография морского министерства в главном адмиралтействе.
- Маркс К.* (1960). Капитал. Критика политической экономии. Книга первая. Процесс производства капитала. / *К. Маркс, Ф. Энгельс.* Сочинения. 2-е изд. Т. 23.
- Маркс К.* (1961а). Капитал. Критика политической экономии. Том второй. Книга II: Процесс обращения капитала. / *К. Маркс, Ф. Энгельс.* Сочинения. 2-е изд.

Т. 24.

Маркс К. (1961б). Капитал. Критика политической экономии. Том третий. Книга III: Процесс капиталистического производства взятый в целом. / *К. Маркс, Ф. Энгельс.* Сочинения. 2-е изд. Т. 25. Ч. 2.

Шелер М. (1994). О положении человека в космосе. Избранные произведения. М: «Гнозис».

Шпенглер О. (1998). Закат Европы. Очерки мировой истории: в 2 т. Т. 2. М.: «Мысль».

Шумин Л. (2004). В чем специфика китайской культуры? // *Проблемы Дальнего Востока*, № 4, с. 131–141.

Юм Д. (1996). О национальных характерах. Сочинения: в 2 т. Т. 2. М.: «Мысль».

Spengler O. (1928). Prussianism And Socialism. (http://www.jrbooksonline.com/PDF_Books/PrussianismAndSocialism.pdf).

REFERENCES

- Aristotle* (1983). Politics. Works: in 4 vol. Vol. 4. M.: «Mysl». (in Russian).
- Bacon F.* (1972). Works: in 2 vol. Vol. 2. M.: «Mysl». (in Russian).
- Grotius H.* (1994). On the Law of War and Peace. M.: «Ladomir». (in Russian).
- Dewey J.* (2002). The Company and its problems. M.: «Idea-Press». (in Russian).
- Sombart V.* (2005). Händler und Helden. Works: in 3 vol. Vol. 2. St. Petersburg: «Vladimir Dal'». (in Russian).
- Sombart V.* (2008). War and capitalism. Works: in 3 vol. Vol. 3. St. Petersburg: «Vladimir Dal'». (in Russian).
- Mahan A. T.* (1896). The Influence of Sea Power upon History. St. Petersburg: Typography Navy Department in the Main Admiralty. (in Russian).
- Marx K.* (1960). Capital. Critique of Political Economy. Book I: Production process of capital. / *K. Marx, F. Engels.* Works. 2nd ed. Vol. 23. (in Russian).
- Marx K.* (1961a). Capital. Critique of Political Economy. Vol. 2. Book II: The process of circulation of capital. / *K. Marx, F. Engels.* Works. 2nd ed. Vol. 24. (in Russian).
- Marx K.* (1961b). Capital. Critique of Political Economy. Vol. 3. Book III: The process of capitalist production, taken as a whole. / *K. Marx, F. Engels.* Works. 2nd ed. Vol. 25. Part 2. (in Russian).
- Scheler M.* (1994). The Human Place in the Cosmos. Selected Works. M: «Gnosis». (in Russian).
- Spengler O.* (1998). The Decline of the West. Essays in world history: in 2 vol. Vol. 2. M.: «Mysl». (in Russian).
- Shuming L.* (2004). What are the specifics of Chinese culture? *Problems of the Far East*, no. 4, pp. 131–141. (in Russian).
- Hume D.* (1996). On the national character. Works: in 2 vol. Vol. 2. M.: «Mysl». (in Russian).
- Spengler O.* (1928). Prussianism And Socialism. (http://www.jrbooksonline.com/PDF_Books/PrussianismAndSocialism.pdf).

ИНСТИТУТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕЛИГИИ В ПОСТСОВЕТСКОЙ БУРЯТИИ

БЕЛЬКОВА АНАСТАСИЯ АНАТОЛЬЕВНА,

аспирант,
Институт монголоведения, буддологии и тибетологии
Сибирского отделения Российской академии наук,
e-mail: afan-project@mail.ru

В данной статье анализируются процессы формирования институтов государственного регулирования религии в постсоветской Бурятии, а также нормы взаимодействия государства и различных религиозных организаций. Институционализация государственной религиозной политики формирует структуру религиозного поля, представляющую собой разделение религиозных организаций по признаку традиционности. Установление подобных норм способствует повышению контролируемости расходования средств, выделяемых органами власти на поддержку религиозных объединений.

Ключевые слова: религия; религиозная политика; межрелигиозные отношения; формальные и неформальные институты; постсоветская Бурятия.

INSTITUTES OF STATE REGULATION OF RELIGION IN POST-SOVIET BURYATIA

BELKOVA ANASTASIA, A.,

Post-graduate Student,
Institute for Mongolian, Buddhist and Tibetan Studies,
Siberian Branch of the RAS,
e-mail: afan-project@mail.ru

In the paper the formation processes of the institutions of state regulation of religion in Post-Soviet Buryatia, and rules of interaction between government and various religious organizations are analyzed. The institutionalization of religious policy forms the structure of the religious field, representing division of the religious organizations on the basis of traditional character. The establishment of such rules improves the controllability of public funds allocated to support religious organizations.

Keywords: religion; religious policy; interfaith relations; formal and informal institutions; post-Soviet Buryatia.

JEL: Z12, Z18.

В представленной работе¹ рассматривается государственное регулирование религиозной сферы в современной Бурятии. К концу 2000-х гг. в Бурятии сложилась ситуация, при которой все религиозные организации поделились на две группы: относящиеся к традиционным и нетрадиционным для данного региона конфессиям. Эта классификация явилась результатом регулирующего воздействия государства на религиозную сферу. Оно сформировало комплекс норм, определяющих рамки государственно-церковных и межцерковных отношений. Представленная статья – это попытка анализа процесса формирования институтов государственного регулирования религии, а также их структуры взаимодействия между органами

¹ Исследование выполнено при поддержке гранта Программы фундаментальных исследований № 33 Президиума РАН «Традиции и инновации в истории и культуре», Направление 2. Модернизация и ее влияние на российское общество, проект № 1 «Взаимодействие религиозных институтов и общин Бурятии в условиях социокультурной модернизации».

государственной власти и религиозными организациями.

В качестве методологической основы исследования был выбран неинституциональный подход. Институты нами понимаются как правила поведения и способы поддержания этих правил (Радаев, 2001. С. 113). Нас интересует то, как формировался комплекс норм взаимодействия религиозных организаций друг с другом, какое участие в этом принимало государство, каким правилам подчиняются контакты между различными религиозными организациями. Неинституционализм позволяет анализировать формальные и неформальные нормы взаимодействия между государством и религиозными организациями, а также конвенциональные представления о них (Флигстин, 2001).

Изучению традиционных религий и религиозных организаций в Бурятии посвящены работы Д. Амоглоновой, П. Варнавского, В. Митыпова, Л. Абаевой, Н. Жуковская и др. Нетрадиционные религии в Бурятии исследуют С. Ахмадулина, М. Савинова, Н. Аюрова. Все эти исследования нацелены на описание современной религиозной ситуации в республике во взаимосвязи с какими-либо глобальными процессами (десекуляризация, глобализация, национализм и т.п.). Однако представленная работа сфокусирована на практиках государственного регулирования религиозной сферы, и мы попытаемся проследить истоки современной религиозной ситуации в Бурятии.

Источниковой базой для исследования послужили архивные документы, нормативно-правовые акты, материалы включенного наблюдения, публикации в средствах массовой информации Бурятии, в интернет-пространстве: на официальных сайтах религиозных организаций, государственных органов, в социальных сетях, блогах религиозных деятелей.

Формирование системы норм взаимодействия

Отношения между различными религиозными организациями в Бурятии определяются сводом правил, сформированных при активном вмешательстве государства. Начало этому процессу было положено в конце 1990-х гг., когда начала снижаться роль местных органов власти в формировании религиозной политики, контроль над деятельностью религиозных организаций и их отношениями с государственными органами власти, напротив, усилился, сформировалось законодательство в данной сфере.

В это время в официальном дискурсе, а затем и в публичном, религии окончательно разделяются на традиционные и нетрадиционные. Именно этот фактор определил динамику дальнейшего формирования правил взаимодействия различных религиозных организаций в республике. Возможность для официальной классификации религий была создана в 1997 г., когда в России был принят Федеральный закон «О свободе совести и о религиозных объединениях», в котором была прописана особая роль православия в истории России, а также ислама, буддизма, иудаизма, составляющих, согласно закону, неотъемлемую часть исторического наследия народов России². В Бурятии вскоре был принят закон «О религиозной деятельности на территории Республики Бурятия»³, фактически дублирующий федеральный. Он также содержал указание на исключительность положения отдельных конфессий: «В Республике Бурятия исторически сложившимися конфессиями и верованиями являются Буддийская традиционная сангха России, древлеправославие, православие и шаманизм»⁴. Необходимость выделения позиции буддизма, проповедуемого Буддийской традиционной сангхой России, среди прочих направлений, обусловила упоминание в тексте закона названия организации, а не религии в целом.

Так органы государственной власти Бурятии официально закрепили особое положение некоторых религиозных организаций: Русской православной церкви,

² См.: Федеральный закон от 26 сентября 1997 г. № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях».

³ См.: Закон Республики Бурятия от 23 декабря 1997 г. № 610-1 «О религиозной деятельности на территории Республики Бурятия».

⁴ Там же.

представляющей православие (Митылова, 2005), Буддийской традиционной сангхи России, олицетворяющей такое традиционное для Бурятии течение, как буддизм, Русской древлеправославной церкви, представляющей старообрядчество, и единственной существовавшей на то время шаманской религиозной организации «Боо-мургэл». В противовес «исторически сложившимся конфессиям и верованиям» законом определялись т.н. конфессиональные новообразования: «новые религиозные течения, объединения, возникающие в определенной этнокультурной или социальной среде, имеющие отличия от традиционных конфессий в содержании и формах религиозной теории и практики». Принимая этот закон, органы государственной власти не ограничились классификацией религий в республике по признаку традиционности. Эти номинации послужили основой для установления конкретных различий между религиозными организациями при государственной регистрации и в осуществлении миссионерской деятельности. Государственная регистрация религиозных организаций, принадлежащих к нетрадиционным конфессиям, согласно данному закону, требовала наличия положительного заключения Экспертно-консультативного Совета по делам религий при Правительстве Республики Бурятия.

Государство инициировало упорядочивание религиозного поля республики по нескольким причинам. Во-первых, оно стремилось регулировать деятельность различных религиозных организаций. В 1997 году их количество достигло 116. При этом наблюдалось большое разнообразие их конфессиональной принадлежности: православные приходы, буддийские общины и дацаны, старообрядческие общины, шаманистский духовный центр Бурятской народной религии Боо-Мургэл (шаманизм), баптистские, пятидесятнические общины, древлеправославные приходы, апостольские православные общины⁵. Сложившаяся ситуация сложилась в результате мощного религиозного подъема 1990-х годов, пусть и выраженного частично в возрождении номинальной религиозности и условной вере (Амоглонова, 2012. С. 66), который во многом был связан с потребностью населения в самоидентификации. При этом религиозная и этническая идентичность часто сливались воедино (Манзанова, 2007. С. 253). В 1990-х гг. активному формированию религиозного пространства республики способствовал и слабый контроль над действиями религиозных организаций, а в некоторых случаях их откровенная поддержка со стороны государства и конкретных политиков. Смена приоритетов управления на федеральном уровне в конце 1990-х годов, выразившаяся в усилении государства и его централизации, потребовала от местных органов власти упорядочивания отношений между государством и церковью. В результате сформировалась небольшая группа религиозных организаций, при контакте с которыми государство минимизировало затраты, повышая эффективность реализации программы государственного регулирования религиозной сферы.

Во-вторых, выбор религиозных организаций, вписываемых государством в создаваемую им систему, основывался на степени их лояльности. В данном случае ожидается, что религиозная организация будет действовать определенным образом, соблюдать установленные правила взаимодействия, соблюдать «контракт»⁶. Государство как агент в таком случае получает лояльность и готовность религиозных организаций участвовать в мероприятиях, составляющих религиозную политику. Традиционные религиозные организации, в свою очередь, получают поддержку государства, возможность влиять на решения, принимаемые и законодательной, и исполнительной властью, а также некоторые материальные выгоды, например, для 1990-х годов была характерна практика передачи государственной собственности религиозным организациям либо в полное владение, либо в долговременную бесплатную аренду. Например, в п. Усть-Баргузин администрация в 1994 г. выделила в Доме культуры комнату, а в 1995 г.

⁵ По данным Управления Министерства юстиции Республики Бурятия.

⁶ Имеется в виду система взаимоотношений между государственными органами власти и традиционными конфессиями, когда первые предоставляют религиозным организациям поддержку, а вторые участвуют в осуществлении государством религиозной политики.

безвозмездно отдала здание детского сада с земельным участком и постройками⁷.

В-третьих, концепт традиционности/нетрадиционности религий позволяет собственно обосновать инклюзию лояльных религиозных организаций в структуры государственной религиозной политики и исключение из них остальных организаций. В 2000 г. Конституционный суд Республики Бурятия признал положения Закона «О религиозной деятельности на территории Республики Бурятия», устанавливающие различия в положении традиционных и нетрадиционных религиозных организаций, противоречащими Конституции Бурятии. Закон подвергся соответствующей редакции, однако, система традиционности/нетрадиционности конфессий, упорядочивающая религиозное поле Бурятии, не была упразднена. Она перешла на уровень неформальных практик, а официальный дискурс по-прежнему формировал категории традиционности. Это давало возможность натурализовать институты религиозной политики в культурный и исторические контексты.

Причина сравнительной межрелигиозной терпимости в Бурятии в том, что каждая из традиционных религий преимущественно распространена в определенной этнической среде: православие у русских (а также украинцев и белорусов), шаманизм и буддизм – у бурят и т. д. Известно, что коренные народы Бурятии (буряты, эвенки, сойоты) издревле придерживались шаманизма с различными местными вариациями, вобравшими в себя и более архаичные родоплеменные верования и культы (Абаева, 2007. С. 3).

Концептуализация сложившейся ситуации закрепляла за традиционными конфессиями особую роль, их значимость выводилась из укорененности в быту, культуре, длительности существования на данной территории.

Традиционные религии – механизмы инклюзии

Религиозные организации, относящиеся к традиционным, имеют самый большой опыт выстраивания отношений с государством. Русская православная церковь, Буддийская традиционная сангха России, отдельные шаманы, которые в 1990-е годы создали свой центр, – все эти религиозные организации еще в советское время адаптировались к условиям, диктуемым органами государственной власти. В данном случае обе стороны уже несколько десятилетий встроены в институты религиозной политики, что влечет за собой взаимные ожидания по поводу поведения каждого из агентов. Новые религиозные объединения в данной системе координат для государства являются малоизвестными, рискованными партнерами. Их поведение плохо предсказуемо, а их включение в существующую систему отношений государства – церкви сопряжено с серьезными затратами. Кроме того, сами религиозные организации, появившиеся в республике впервые в постсоветский период, не нацелены на долговременное и тесное сотрудничество с органами государственной власти. Они решают более важные для себя задачи, такие как закрепление на территории Бурятии, миссионерская деятельность, привлечение новых членов общины. Именно на эти стратегии тратится большая часть ресурсов. Соприкосновение с государством они стремятся свести к минимуму: получению регистрации для того, чтобы продолжить осуществление первоочередных задач.

Таким образом, сложилась ситуация, при которой две стороны (органы государственной власти и лояльные им религиозные организации) стремились формировать и развивать институты государственного регулирования религии. Новые религиозные объединения были из этих институтов исключены, но надо отметить, что они и не предпринимали серьезных попыток изменения ситуации. После редактирования закона «О религиозной деятельности на территории Республики Бурятия», институты государственного регулирования религии вновь стали неформальными. Из всех нормативно-правовых документов были исключены категории «традиционные», «нетрадиционные религии». Однако на уровне

⁷ См.: Из истории религиозных конфессий Бурятии. XX век: сб. документов. Улан-Удэ: Комитет по делам архивов РБ, 2001.

повседневных практик и государство, и религиозные организации, ранее получившие статус традиционных, продолжали поддерживать этот дискурс. Это дало основания для разработки концепции «межнационального и межрелигиозного мира и терпимости». Ее тезисы присутствуют в выступлениях крупных политиков, исследованиях, проведенных при поддержке и по заказу органов государственной власти, появляются в СМИ через интервью чиновников, ученых, религиозных деятелей, принадлежащих к традиционным конфессиям, а затем образ «религиозной терпимости», неразрывно связанный с традиционными религиями и усилиями государства по ее сохранению, подхватывают и сами журналисты.

Бурятия не зря считается едва ли не самой толерантной республикой, славится межрелигиозной, межэтнической терпимостью, что радует, и мы стараемся это свойство нашего народа всеми силами поддерживать и развивать (интервью Президента Республики Бурятия)⁸.

При этом встроенность традиционных религиозных организаций в институты государственной религиозной политики, предполагающая покровительство государства, приводит к тому, что даже в публичном пространстве религиозные деятели позволяют себе обосновывать негативное влияние нетрадиционных религий на толерантную религиозную среду Бурятии:

Излишняя терпимость допустила нашествие деструктивных сект, в том числе мормонов, кришнаитов. Когда мормоны построили свое здание, я спрашивал об этом Геннадия Архиповича (на тот момент мэра г. Улан-Удэ – прим. А.Б.). Он извинялся, объяснял, что пропустил этот факт. С другой стороны, я всегда говорю: чем лучше мы будем работать, тем здоровее будет обстановка, меньше сектантов (интервью с главой Улан-Удэнской и Бурятской епархии Русской православной церкви) (Никитина, 2013).

К концу 2000-х гг. институты государственного регулирования религии окончательно оформляются в тесное взаимодействие с традиционными религиозными организациями. Их взаимоотношения принимают форму совместных действий, направленных чаще всего на решение социальных проблем. К таким формам взаимодействия можно отнести совместные мероприятия, официально нацеленные на воспитание молодежи, борьбу с наркоманией, преступностью, абортами и т. д., формально такие отношения закрепляются через договоры о сотрудничестве. Буддийская традиционная сангха России, Русская православная церковь, мусульманская община согласно договорам оказывают помощь Службе судебных приставов Бурятии в работе с неплательщиками. В 2011 г. ГИБДД Бурятии в сотрудничестве с Русской православной церковью и Буддийской традиционной сангхой провели серию акций по снижению аварийности на дорогах Улан-Удэ. Помимо того, что водителям сотрудники инспекции напоминали правила дорожного движения, православный священник окроплял святой водой остановленные автомобили, а ламы прямо на дороге проводили молебен (Белькова, 2012. С. 177). Религиозные организации, в свою очередь, разрабатывают концепции сотрудничества с органами государственной власти. Например, Русская православная церковь закрепила модель отношений с государством в «Основах социальной концепции Русской православной церкви» (Авилова, 2012. С. 96).

Таким образом, мы можем констатировать, что после десятилетия существования структуры религиозного поля республики, разбитого на традиционные и нетрадиционные религии в неформальных практиках, эти нормы постепенно начинают получать отражение в формальных правилах. Это тенденция сейчас только усиливается. В апреле 2012 г. заместитель Председателя Правительства Бурятии выступил с докладом о необходимости оказания финансовой помощи религиозным организациям, занимающимся решением социальных проблем, т.е. фактически предложил финансировать традиционные (лояльные органам государственной власти и государственной политике) религиозные организации. В июне 2012 г. были приняты соответствующие поправки

⁸ См.: (<http://zabmedia.ru/?page=articles&text=2915>).

в Закон Бурятии о религиозной деятельности. Согласно им, государство финансирует благотворительную деятельность религиозных организаций (те самые социальные акции), предоставляет им налоговые льготы, оказывает финансовую и материальную помощь в реставрации, содержании и охране зданий и объектов, являющихся памятниками истории и культуры.

Формальные и неформальные институты религиозной политики

В данном разделе мы попытаемся ответить на вопрос, почему при наличии набора формальных правил взаимодействия государства и церкви, возникают новые? В сущности, религиозные конфессии в республике разделены на две группы по степени включенности в институты религиозной политики. Складывается ситуация, при которой существуют и формальные правила, задающие общие параметры, и неформальные нормы, в рамках которых собственно и осуществляется религиозная политика.

Государство как агент в данной ситуации неоднородно. Оно представлено различными структурами, выполняющими функции государственного регулирования религии. В Бурятии это Комитет по межнациональным связям и межрелигиозным отношениям Администрации Главы Республики Бурятия и Правительства Республики Бурятия, Комитет по межрегиональным связям, национальным вопросам, молодежной политике, общественным и религиозным объединениям Народного Хурала Республики Бурятия, Глава Республики Бурятия и некоторые другие органы власти, косвенно связанные с осуществлением религиозной политики. Вышестоящие органы власти требуют от нижестоящих контроля над религиозной ситуацией в республике, усилий по стабилизации межрелигиозных отношений. Ответственные органы власти вынуждены разрабатывать нормы и процедуры, упрощающие их работу или относящиеся к проблемам, не предусмотренным в формальных правилах (*Хелмке и Левитски, 2007. С. 200*).

Традиционные религиозные организации – это те религиозные структуры, которые включены в систему неформальных норм. Религиозные организации, определяемые как нетрадиционные, из этой системы исключены, поэтому их отношения с органами власти тяготеют к формальным институтам, т.е. нетрадиционные религиозные объединения соблюдают законодательство и не более. Однако мы не можем исключить их из системы неформальных институтов государственного регулирования религии по той причине, что в случае их столкновения с традиционными религиозными организациями, чаще всего начинают действовать неформальные правила. Традиционные религиозные организации рассчитывают на поддержку государства в рамках своего неформального контракта. Например, протестантская организация в Кижингинском районе официально оформила права на землю, являющуюся предполагаемым местом захоронения ученика английской духовной миссии в Забайкалье. Однако в 2012 г. здесь началось строительство буддийского культового сооружения, протестантские постройки были разрушены. После чего Глава Комитета по межнациональным связям и межрелигиозным отношениям Администрации Главы Республики Бурятия и Правительства Республики Бурятия прокомментировал ситуацию: «Буддисты точно так же могут сказать, что на этом месте раньше был дацан. Я считаю, что надо уметь между собой договариваться» (*Ян, 2012*). Значение официальной регистрации прав на землю было нивелировано.

Религиозным организациям, относимым к традиционным, существование неформальных институтов позволяет добиваться скрытых целей, которые они не могут решить в рамках формальных правил. В первую очередь, это поддержка государства в содержании и восстановлении большого объема недвижимости, полученного традиционными религиозными организациями в 1990-2000 гг. Важную роль играют и административная поддержка государства, накопление социального капитала, который может быть использован для лоббирования интересов

религиозной организации, публичность, как побочный эффект взаимодействия с государством.

Решение органами государственной власти и множеством традиционных религиозных организаций обширного спектра задач в рамках созданных неформальных институтов религиозной политики объясняет их стабильность. Эта система норм и правил адаптируется к изменениям внешней среды и время от времени набирает силу, конкурируя с официальными правилами.

* * *

Мы рассмотрели процесс формирования институтов государственного регулирования религии в Бурятии в постсоветский период, а также проанализировали их современное состояние. Институты религиозной политики в республике представляют собой систему неформальных правил, регулирующих взаимодействие государства и лояльных ему религиозных организаций. Их положение обосновывается концепцией традиционности. Нетрадиционные религиозные объединения, исключенные из данной системы, взаимодействуют с государством на основе официальных правил, закрепленных законодательно.

Взаимодействие с традиционными религиозными организациями дает органам государственной власти возможность реализовывать религиозную политику, регулировать религиозную сферу в республике, снижать издержки. Государство в ходе осуществления религиозной политики стремится субсидировать лишь небольшое количество религиозных организаций. Это необходимо для контролирования расходования государственных средств, что проще всего осуществить при работе с управляемой организацией, имеющей продолжительный опыт взаимодействия с органами государственной власти. Традиционные религиозные организации, в свою очередь, получают поддержку и покровительство со стороны государства и используют данный контракт для решения собственных задач. Формирующиеся неформальные институты государственного регулирования религии, упорядочивающие религиозные организации по степени лояльности и вписанности в систему устанавливаемых им норм, конкурируют с формальными правилами (выражающимися в законодательных актах), иногда частично закрепляются на официальном уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Абаева Л. (2007). Байкальский регион: становление единой мировой культуры // *Бурятия*, 14 июня.

Авилова О. Е. (2012). Церковно-государственные отношения в свете «Основ социальной концепции Русской православной церкви» // *Вестник Алтайской академии экономики и права*, № 4, с. 96-99.

Амоголонова Д. Д. (2012). Возвращение хамбо-ламы Итигэлова и новая концепция возрождения Бурятии // *Вестник Бурятского государственного университета*, № 7, с. 65-70.

Белькова А. А. (2012). Процессы десекуляризации в постсоветской Бурятии // *Вестник Бурятского государственного университета*, № 7, с. 177-179.

Из истории религиозных конфессий Бурятии. XX век: сб. документов. Улан-Удэ: Комитет по делам архивов РБ, 2001.

Манзанова Г. В. (2009). Традиции и инновации: причины возрождения буддизма в Бурятии. Свобода совести в России: исторический и современный аспекты. Вып. 7. СПб: Российское объединение исследователей религии, с. 251-260.

Митылова Г. С. (2005). Православие в истории и культуре Бурятии. Улан-Удэ: Республиканская типография.

Никитина Т. (2013). Основа Веры // *МК в Бурятии*, 13 мая.

Радаев В. В. (2001). Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // *Журнал социологии и социальной антропологии*, Т. IV, № 3, с. 109-130.

Флигстин Н. (2001). Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // *Экономическая социология*, Т. 2, № 4, с. 28-55.

Хельмке Г. и Левитски С. (2007). Неформальные институты и сравнительная политика: основные направления исследований // *Прогнозис*, № 2(10), с. 188-211.

Ян А. (2012). Скандальное интервью главного протестанта Бурятии едва не вызвало конфликт // *Информ-полис*, 19 октября.

REFERENCES

Abaeva L. (2007). Baikal region: the formation of a single world culture. *Buryatia*, June 14. (in Russian).

Avilova O. E. (2012). Church and state relations in the light of «The basis of the social concept of the Russian orthodox church». *Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law*, no. 4, pp. 96-99. (in Russian).

Amogolonova D. D. (2012). Hambo lama Itigelov's return and a new concept of revival of Buryatia. *Bulletin of the Buryat State University*, no.7, pp. 67-70. (in Russian).

Belkova A. A. (2012). The desecularization processes in post-Soviet Buryatia. *Bulletin of the Buryat State University*, no. 7, pp. 177-179. (in Russian).

From the history of religions Buryatia. XX Century: coll. of documents. Ulan-Ude: Committee of Archives of Buryatia, 2001. (in Russian).

Manzanova G. V. (2009). Tradition and innovation: the causes of the revival of Buddhism in Buryatia. Liberty of conscience aspects, vol. 7. St. Petersburg: Russian Association of the Study of Religion, pp. 251-260. (in Russian).

Mitypova G. S. (2005). Orthodoxy in the history and culture of Buryatia. Ulan-Ude: Republican Printing House. (in Russian).

Nikitina T. (2013). Basis of Faith. *MK in Buryatia*, May 13. (in Russian).

Radaev V. V. (2001). Perspective of the New Institutionalism: Constructing an Analytical Scheme. *Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. IV, no. 3, pp. 109-130. (in Russian).

Fligstein N. (2001). Fields, power, and social skills: a critical analysis of new institutional trends. *Economic Sociology*, vol 2, no. 4, pp. 28-55. (in Russian).

Helmke G. and Levitsky S. (2007). Informal Institutions and Comparative Politics: a Research Agenda. *Prognosis*, no. 2(10), pp. 188-211. (in Russian).

Ian A. (2012). Scandalous interview of main Protestant in Buryatia nearly caused the conflict. *Inform-Polis*, October 19. (in Russian).

СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТЬЮ*

КУРБАТОВА МАРГАРИТА ВЛАДИМИРОВНА,

*доктор экономических наук,
зав. кафедрой экономической теории и государственного управления,
Кемеровский государственный университет,
e-mail: kmv@kemsu.ru*

ЛЕВИН СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

*доктор экономических наук,
профессор кафедры экономической теории и государственного управления,
Кемеровский государственный университет,
e-mail: levin@kemsu.ru*

КАГАН ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,

*кандидат технических наук,
доцент кафедры автоматизации исследований и технической кибернетики,
Кемеровский государственный университет,
e-mail: kaganes@kemsu.ru*

В статье рассматривается социальный капитал предпринимателей в сфере их взаимодействия с властью (на примере Кемеровской области). Для оценки социального капитала предпринимателей применена методика, основанная на выделении его структурных элементов и построении на их основе многоуровневой иерархической модели. С использованием результатов проведенного среди предпринимателей Кемеровской области опроса рассчитана интегральная оценка индивидуального запаса социального капитала, выделены четыре кластера предпринимателей по структуре запаса социального капитала, выявлены различия степени автономии и интенсивности взаимодействия с властью для разных классов предпринимателей.

Ключевые слова: *социальный капитал; предприниматели; власть; политический ресурс; коллективное действие.*

STRUCTURE OF ENTREPRENEURS' SOCIAL CAPITAL IN THEIR INTERACTION WITH REGIONAL AUTHORITIES

KURBATOVA MARGARITA, V.,

*Doctor of Economics (DSc),
Professor of the Department «Economic Theory and State and Municipal Management»,
Kemerovo State University,
e-mail: kmv@kemsu.ru*

LEVIN SERGEY, N.,

*Doctor of Economics (DSc),
Professor of the Department «Economic Theory and State and Municipal Management»,
Kemerovo State University,
e-mail: levin@kemsu.ru*

* Статья выполнена при поддержке гранта РФФИ №12-06-00290 «Специфика политического ресурса российских предпринимателей и её влияние на инновационное развитие».

KAGAN ELENA, S.,

*Candidate of Technical Sciences,
associate professor of the department "Automation Research and Technical Cybernetics",
Kemerovo State University,
e-mail: kaganes@kemsu.ru*

Entrepreneurs' social capital in their interaction with authorities is highlighted in the paper (on the example of Kemerovo region). To evaluate social capital of entrepreneurs authors apply methodology based on its structural elements allotment and building on their basis a multi-level hierarchical model. Integral evaluation of individual reserve of social capital is computed based on business survey of the Kemerovo region. Four clusters of entrepreneurs are identified according to the structure of reserve of social capital. Differences of the measure of autonomy and the strength of interaction with authorities for different classes of entrepreneurs are revealed.

Keywords: *social capital; entrepreneurs; authorities; political resource; collective action.*

JEL: *D70, K29.*

Постсоциалистическая трансформация российской экономики ярко проиллюстрировала определяющую роль институциональной среды в процессе ее реформирования. Реализуемый федеральными властями институциональный проект создания современной рыночной экономики был направлен на формирование универсальных правил игры либерального типа, ориентированных на создание благоприятного делового климата, стимулирующего инвестиционную и инновационную активность частного бизнеса. В основе такого подхода лежит теоретическая модель «качественных» институтов, которая исходит из того, что институты должны поддерживать рациональность индивида, создавать «правильные» стимулы его деятельности и минимизировать транзакционные издержки на экономических и политических рынках. Данная концепция содержит ярко выраженный *нормативный* аспект, имея в качестве образца либеральный англосаксонский капитализм. Сложившиеся же в РФ неформальные институты рассматриваются при этом как барьер для экономической модернизации.

Однако следует иметь в виду, что в развитых странах господство универсальных «правил игры» рыночного типа отражает достигнутую в них высокую степень «плотности» экономического пространства, обеспечиваемую развитой инфраструктурой и накопленным запасом социального капитала, создающим общенациональный «радиус доверия», выражающийся в достаточно высоком уровне деперсонифицированного и институционального доверия. Для российской же экономики характерна иная ситуация. Огромные размеры страны, многообразие природно-климатических, географических условий, уровней развития различных территорий, национального состава и социокультурных традиций населения, традиционная недоразвитость инфраструктуры объективно снижают «плотность» экономического пространства и порождают высокую степень территориальной неоднородности институциональной среды. Результатом этого является установление многообразных локальных конфигураций институтов, которые характеризуются высокой степенью персонализации отношений экономических субъектов и устойчивым рассогласованием формальных и неформальных правил при ведущей роли последних. Центральное место в них занимают неформальные институты взаимодействия власти и бизнеса на региональном уровне, прежде всего, структура социального капитала предпринимателя в его взаимодействии с властью.

Следовательно, в практике институционального проектирования в РФ следует учитывать сложившиеся на региональном уровне структуры социального капитала. Проектируемые федеральным правительством институты должны быть не просто «*правильными*», т. е. способствовать созданию стоимости, а не её

непродуктивному перераспределению, но и быть *реализуемыми* в рамках уже существующей институциональной среды и наличного «расклада» сил экономических субъектов и возможностей групп их специальных интересов.

Целью данной статьи является анализ структуры социального капитала предпринимателей в их взаимодействии с властью, как важнейшей характеристики региональной институциональной среды, которая во многом определяет реализуемость институционального проектирования и объясняет существующие проблемы «пробуксовки» рыночных преобразований российской экономики.

Экономический подход к исследованию социального капитала

В последние годы в российском обществоведении вслед за зарубежными исследованиями (Коулман, 2001; Фукуяма, 2004; Glaeser, 2001; Putnam, 1993; Woolcock, 1998) резко вырос интерес к социальному капиталу. Подобный интерес проявляют российские экономисты, социологи, политологи и психологи (Аузан, 2009; Полищук, 2011; Сасаки, 2009; Дискин, 1998; Татарко, Лебедева, 2009). Внимание экономистов к социальному капиталу обусловлено ростом актуальности оценки отдельных параметров институциональной среды, а именно – неформальных структур. Дело в том, что обычно оценка формальных элементов институциональной среды осуществляется на основе рейтингов, которые составляются для измерения отдельных характеристик этой среды, например, открытости экономики, экономической свободы, эффективности государства, коррупции, инновационности, условий ведения бизнеса и т. п. Оценка же социального капитала в тех или иных видах экономической деятельности (на рынке труда, внутри фирмы, на уровне региона, в деятельности ТСЖ, в социально-политическом взаимодействии и т. п.) позволяет определить экономическую значимость неформальных элементов институциональной среды. При этом центр исследовательского внимания смещается к оценке значения тех характеристик институциональной среды, которые прочно укоренены в социальных структурах.

Особенности социального капитала, в которых в концентрированном виде отражаются характеристики неформальных институтов, оказываются важнейшим фактором, задающим направленность институционального развития. Связано это с тем, что реальные хозяйствующие субъекты всегда функционируют в определенной сети экономических и социальных связей, скрепленной каналами поступления информации, общими правилами ее интерпретации и образцами поведения. Участники данной сети, имея общие ценностные ориентации, формируемые посредством культурных механизмов – через религию, традиции, исторические обычаи, а также практикой совместного решения проблем выживания и приспособления к новым экономическим условиям, одинаково воспринимают поступающую к ним информацию и точнее интерпретируют действия других участников сети. Социальный капитал способствует укреплению доверия между хозяйствующими субъектами и создает возможности для предвидения взаимных действий на основе социальной идентичности и разделяемых ими норм. Он позволяет хозяйствующим субъектам лучше интерпретировать действия друг друга, снижает неопределенность и риск оппортунистического поведения.

Особенности **экономического подхода** к социальному капиталу заключаются в том, что он как набор связей субъекта, норм взаимодействия, отношений доверия (известная по Дж. Коулману триада) не только создает рамки экономической деятельности (т. е. выступает как элемент институциональной среды), определяющие уровень трансакционных издержек, но и является *ресурсом* хозяйствующего субъекта, определяющим уровень издержек производства. Он выступает как инструмент для мобилизации ресурсов взаимодействующих с ним субъектов, их совместного использования для повышения отдачи от своих вложений. Прямое указание на это можно найти у Р. Патнэма, который утверждает, что «социальный капитал увеличивает отдачу от инвестирования в капитал физический и человеческий» (Патнэм, 1995. С. 78), что выражается в более эффективном

экономическом росте и социально-экономическом развитии. Дж. Коулман также обращает внимание на то, что социальный капитал – это любое проявление неформальной социальной организации, которое выступает как *продуктивный ресурс для одного или более акторов*, он пишет: «функция, определяемая понятием "социальный капитал", представляет собой ценность аспектов социальной структуры для акторов как ресурсов, которые они могут использовать для достижения своих целей» (Коулман, 2001. С. 126). Таким образом, с экономической точки зрения социальный капитал – это *ресурс* особого рода, который вносит вклад в производство стоимости посредством повышения отдачи от других ресурсов (земли, труда, капитала, предпринимательского фактора).

Обычно социальный капитал рассматривается на макроуровне, как общественный (национальный) социальный капитал, особый ресурс социально-экономического развития, характеристика институциональной среды. Но не менее важен и микроэкономический аспект. Так, Э. Глейзер проводит различие между общественным и индивидуальным социальным капиталом. Под первым подразумеваются ресурсы сообщества, которые позволяют ему увеличивать свое благосостояние, под вторым – набор социальных навыков, которые увеличивают отдачу индивида от контактов с другими людьми (от связей, которые оказываются ресурсами для индивида (Glaeser, 2001. P. 2).

На микроуровне социальный капитал можно рассматривать как *капитальное* благо. Во-первых, он является ресурсом, используемым хозяйствующим субъектом как для максимизации полезности (через включение в потребительские сообщества), так и для производства благ (через включение в сетевое взаимодействие с владельцами различных ресурсов). Во-вторых, он является ограниченным ресурсом, связанным с включением в сети социальных отношений, которое сталкивается с барьерами отбора. В-третьих, доступ к нему связан с определенными затратами включения в данные сети, а его накопление – с инвестициями в их развитие. Более того, социальный капитал является капитальным благом, обладающим значительными внешними эффектами (как положительными, так и отрицательными). Он представляет собой *запас* ресурсов хозяйствующего субъекта, который приносит ему поток доходов и является объектом инвестирования, однако эффекты данного инвестирования распространяются на все общество, ускоряя или замедляя его социально-экономическое развитие. Такой подход во многом пересекается с экономической концепцией социального капитала развиваемой Э. Глейзером, в рамках которой он рассматривает индивидуальные инвестиции в этот вид капитала на основе модифицированной модели инвестиций в человеческий и физический капитал (Glaeser, 2002).

Решение задачи количественной оценки социального капитала сталкивается с проблемой операционализации данного понятия. Можно выделить два основных подхода к оценке социального капитала, которые используются в его современных исследованиях: 1) *структурный*, подразумевающий анализ конфигурации социальных сетей (Woolcock, 1998; Коулман, 2001; Аузан, 2009); 2) *содержательный*, направленный на анализ качества отношений, прежде всего – уровня доверия (Патнэм, 1995; Фукуяма, 2004; Полищук, 2011; Сасаки, 2009). В данном случае понятие социального капитала операционализируется в переменных «доверие», «честность», «толерантность» и т. п. В обоих случаях используются данные социологических опросов, например, базы данных международных проектов «Всемирное исследование ценностей» (World Value Survey) и «Trust Barometer», либо данные социологических опросов по авторским методикам (например, в рамках проекта «Сравнительное исследование доверия в различных странах в период глобализации» (Сасаки, 2010. С. 89).

Кроме этого, к оценке социального капитала выделяются ортодоксальный и неортодоксальный подходы. Ортодоксальный подход основывается на предпосылке наличия некоего «эталонного общества», противопоставлении «правильных» (хороших) и «неправильных» (плохих) институтов. Правильными

признаются просоциальные нормы поведения, деперсонифицированное доверие и наличие развитых социальных сетей коллективного действия. Именно они, составляя основу западной демократии и гражданского общества, рассматриваются как фактор социально-экономического развития страны. Соответственно, подход к оценке социального капитала основывается либо на логике «выявленных предпочтений» индивидов (через оценку участия в донорстве, благотворительности, волонтерстве, членства в различных организациях и т. п.), либо по уровню деперсонифицированного доверия, либо по уровню развития так называемых «групп Патнэма».

Неортодоксальный подход к социальному капиталу предполагает, что, «есть другие институты», не выстраивающиеся по шкале «хорошие» - «плохие» по критериям западной демократии, а набор мер «хорошей политики не универсален» (Попов, 2009. С. 78). Подобный подход основывается на том, что есть конкретное общество, находящееся на данной стадии развития и решающее соответствующие этой стадии развития задачи в условиях определенной окружающей среды (состояния мировых рынков, конкурентных стратегий социально-экономического развития других стран и регионов). При этом, как отмечает С. Ю. Барсукова: «нет единого стандарта рынка как антитезы плановой экономике. Есть континуум "рынков" в виде многообразных институциональных сочетаний власти и бизнеса» (Барсукова, 2008. С. 47). Соответственно, социальный капитал, как ресурс социальных связей индивидов, есть результат, во-первых, предшествующего развития. Это означает, что достигнутое индивидом положение в обществе определяет характер его взаимодействия с другими индивидами. Во-вторых, он есть результат частных инвестиций в социальные взаимосвязи, направленных на укрепление данных позиций. При таком подходе не может быть линейной шкалы оценок социального капитала по отдельным показателям поведения и взаимодействий индивидов. Он может измеряться через оценку включенности индивида в те или иные формы взаимодействия, как запас разнокачественных капитальных активов. Он определяется как некий агрегированный показатель, характеризующий нормы и связи определенного сообщества, не претендуя на универсальность.

В нашем исследовании социального капитала предпринимателей в их взаимодействии с властью мы придерживаемся следующих подходов:

Во-первых, мы предлагаем агрегированную оценку социального капитала, существующего во взаимодействии власти и бизнеса на региональном уровне на основе выделения основных признаков сложившихся в этой сфере социальных сетей. Это позволило нам выделить два типа социального капитала, которые рассматриваются как *разные формы доступа к политическому (властному) ресурсу и получения отдачи от него*. Под политическим ресурсом здесь понимается контролируемый государством ресурс легитимного насилия, доступ к которому позволяет предпринимателям добиваться принятия политических решений приносящих им выгоды, выступающие как в форме создания благоприятных условий для ведения бизнеса, так и в виде дифференцированных преференций.

Во-вторых, структуры сетевого взаимодействия власти и бизнеса мы рассматриваем как результат предшествующего исторического развития, который формирует рамочные параметры выбора между инвестициями в различные типы социального капитала, выступающих как дискретные институциональные альтернативы.

В-третьих, для оценки социального капитала используется методика, основанная на выделении его структурных составляющих и построении на их основе многоуровневой иерархической модели. Каждая составляющая этой модели характеризуется степенью значимости (важностью) и степенью выраженности. Для оценки степени значимости компоненты применяется метод анализа иерархий (МАИ). Для оценки степени выраженности каждой компоненты применяется аппарат теории нечетких множеств.

Эмпирическую основу исследования составили серии полуформализованных интервью с предпринимателями по проблемам их взаимодействия с властью, проведенные в разные годы (2003-2004 гг. и 2007-2008 гг.). На их основе выделены и описаны практики данного взаимодействия (*Курбатова, 2005*), проследить изменение этих практик и дать качественное описание структур социального капитала предпринимателя (*Курбатова, 2008; 2010*). На втором этапе исследования (2011-2012 гг.) было проведено углубленное формализованное интервью по специально разработанной методике, позволяющей дать количественную оценку вершин построенной иерархической модели социального капитала. Было опрошено 100 предпринимателей Кемеровской области.

Типы социального капитала

Структура социального капитала предпринимателей, складывающегося в сфере взаимодействия власти и бизнеса, характеризуется различным сочетанием двух его типов.

Во-первых, социальный капитал выступает в форме норм, правил поведения, *общих для всех* хозяйствующих субъектов; как деперсонифицированное доверие; в форме объединения, организующего коллективное действие хозяйствующих субъектов, преследующих частные интересы, в интересах достижения общих для них целей. Далее будем называть его *социальным капиталом первого типа (СК1)*. Он представляет собой действующие социальные нормы и запас социальных контактов агента, позволяющих ему принимать рациональные экономические решения, снижающие риски недобросовестной конкуренции. Он достается экономическому агенту как члену общества, так как является результатом предшествующего социально-экономического развития страны и усилий различного рода сообществ по формированию в обществе «правил игры», благоприятствующих экономическому и социальному развитию.

Социальный капитал первого типа по своему характеру представляет *исключаемое общественное благо*. Исключение обеспечивается взаимоконтролем акторов в рамках многостороннего сетевого взаимодействия. В то же время с ростом числа потребителей этого блага отдача от него возрастает. Поэтому сетевое взаимодействие носит «открытый» характер, его участниками потенциально могут стать все хозяйствующие субъекты, действующие на территории данной страны или региона. Он воплощается в *открытых предпринимательских сетях*. *Общность целевых функций акторов* таких сетей определяется их ориентацией на представительство коллективных интересов бизнеса во взаимодействии с властью, связанных с созданием благоприятных рамочных условия предпринимательской деятельности.

Во-вторых, социальный капитал выступает в форме *локальных групповых норм и правил*; как персонифицированное доверие; в форме личных связей хозяйствующего субъекта. Далее будем называть его *социальным капиталом второго типа (СК2)*. Он представляет собой запас социальных контактов, позволяющий за счет локального взаимодействия обеспечивать устойчивость экономических агентов, повышать их конкурентоспособность за счет использования интернализированного политического ресурса, обеспечивающего, в свою очередь, привилегированный доступ к определенным видам экономических ресурсов. Связи и отношения, имеющиеся у хозяйствующих субъектов, позволяют им «вписаться» в существующую институциональную среду посредством получения привилегий, даваемых принадлежностью к определенной группе. Он облегчает реализацию частных интересов в режиме преференций, частного обмена услугами.

Социальный капитал второго типа требует от хозяйствующего субъекта специальных усилий по формированию сети индивидуальных связей или вхождению в какую-либо относительно замкнутую группу. По своей экономической природе он выступает как *клубное благо*, которое, как известно, отличается тем, что свойство неисключаемости в потреблении существует только для членов клуба -

определенной группы людей, объединившихся с целью совместного производства и потребления. Причем в данном случае речь идет о «закрытом клубе», т. е. такой коалиции, члены которой способны исключить из потребления этого блага всех тех, кто не принимает участия в предоставлении данного блага.

Данная классификация типов социального капитала имеет ряд общих черт с классификацией М. Вулкока, выделившего «бриджинг», выражающийся в нормах «обобщенного доверия» и «бондинг», когда доверие и честное поведение строится по принципу «свой-чужой» (Woolcock, 1998). Нередко данные структуры социального капитала обозначаются также как «группы Патнэма», целью которых является общее благо, и «группы Олсона», которые конкурируют друг с другом за ограниченные ресурсы, и в отличие от «групп Патнэма» не создают новых ценностей (Полищук, 2011. С. 53). При этом отмечается, что, с одной стороны, «бондинг» играет значимую роль в формировании и накоплении социального капитала типа «бриджинг», необходимого для функционирования современной рыночной экономики и гражданского общества, но, с другой стороны, высокие запасы такого капитала могут препятствовать коллективным действиям в рамках «большого общества».

Наша классификация социального капитала, во-первых, построена не на измерении доверия или отдельных параметров ценностной ориентации индивидов, а на оценке конфигурации социальных сетей, а во-вторых, - на рассмотрении сетевых взаимосвязей предпринимателей как способа доступа к политическому ресурсу. Дело в том, что в странах, прошедших длительный путь рыночного развития, ведущее место занимает социальный капитал первого типа. В этих условиях нормой взаимоотношений между бизнесом и структурами государства становится лоббизм – давление на органы представительства со стороны организаций, представляющих отраслевые или региональные группы интересов. Это означает, что предприниматели получают доступ к политическому (властному) ресурсу через коллективное действие. При этом он обеспечивает для них благоприятные общие рамочные условия предпринимательской деятельности, но не превращается в источник индивидуальных конкурентных преимуществ. Кроме того, подобные коллективные действия встраиваются в общую систему взаимодействия власти, бизнеса и гражданского общества. В условиях же преобладания социального капитала второго типа политический (властный) ресурс интернализуется, выступая как важнейший источник индивидуальных конкурентных преимуществ отдельного предпринимателя, причем взаимодействия власти и бизнеса ведут к формированию «закрытых» для общества элитарных смешанных социальных сетей.

Принципиальной особенностью используемого подхода является рассмотрение типов социального капитала во взаимосвязи и взаимовлиянии. Как правило, в рамках существующих подходов преимущественно оценивается влияние каждого из выделяемых типов социального капитала (например, бриджинга и бондинга) на экономическую эффективность и социально-экономическое развитие. В нашем же исследовании в центре внимания оказался вопрос о том, как оба типа социального капитала предпринимателя сосуществуют, выступая одновременно как комплементы и субституты (т. е. они, с одной стороны, взаимно дополняют друг друга, а с другой, обладают свойством взаимозаменяемости).

Взаимозаменяемость (субсидиарность) типов социального капитала вытекает из существующего у предпринимателя выбора между способами решения с властью возникающих проблем функционирования и развития бизнеса. Так, альтернативой опоры на формальные правила и коллективные действия является накопление интернализованного политического ресурса, персональное «решение вопроса» с представителями власти (отдельными чиновниками, руководителями отделов и департаментов, мэром и т. п.). Выбор между правилами взаимодействия осуществляется предпринимателем на основе соизмерения издержек и выгод каждого из способов своих действий. В свою очередь, данные издержки и выгоды, с одной стороны, определяются сложившейся системой формальных институтов

(существующим законодательством, правоприменительной практикой, величиной административных барьеров и т. п.). С другой стороны, они определяются неформальными институтами, прежде всего теми, которые связаны с коллективными действиями предпринимателей по отстаиванию общих интересов бизнеса. Высокие издержки соблюдения формальных норм и коллективных действий и высокие выгоды от преференций, получаемых при использовании интернализированного политического ресурса, стимулируют предпринимателей инвестировать в социальный капитал второго типа. Снижение данных издержек, а также снижение вероятности получения преференций, ведут к замещению социального капитала второго типа социальным капиталом первого типа.

Взаимодополняемость (комплементарность) типов социального капитала основана на том, что оба способа решения проблем функционирования и развития бизнеса могут использоваться предпринимателем для решения разного типа проблем. Участие предпринимателей в коллективных действиях, направленное на общее улучшение делового климата, может сочетаться с действиями по извлечению выгод из персонифицированного взаимодействия с представителями власти. Данная взаимодополняемость оказывается возможной, так как сети взаимодействия бизнес-сообщества и властных структур переплетаются.

В странах, прошедших длительный путь рыночного развития, социальный капитал второго типа является в основном дополняющим к социальному капиталу первого типа. Он повышает гибкость экономической системы, корректирует результаты ее функционирования за счет развития сетей неформальных межличностных связей предпринимателей и представителей власти. В менее развитых странах он замещает социальный капитал первого типа, еще не получивший должного уровня развития. В данном случае сеть межличностных неформальных связей делает в принципе возможным функционирование экономики в условиях дефицита формальных и неформальных норм деперсонифицированного рыночного взаимодействия. Однако такое замещение чревато следующими последствиями: создаются неравные условия ведения бизнеса, формируются предпосылки для разрастания коррупционных отношений, блокируется развитие институтов коллективного действия и т. п. В то же время необходимо отметить, что в странах с формирующейся рыночной экономикой в качестве организаторов коллективного действия реально могут выступать только предприниматели, обладающие определенным накопленным уровнем интернализированного политического ресурса.

Предложенная концепция последовательно следует логике *микроэкономического* подхода к социальному капиталу. Последний рассматривается как капитальный ресурс, создаваемый в результате инвестиций предпринимателей. Предприниматели, сопоставляя свои выгоды и издержки, формируют «портфель» активов, выступающий как комбинация типов социального капитала, способная принести максимальный выигрыш в рамках существующей институциональной среды. Этот выигрыш заключается в доступе к политическому (властному) ресурсу, обеспечивающему, в свою очередь, расширение возможностей и снижение издержек доступа предпринимателей к экономическим ресурсам и повышающему степень отдачи от них.

Многоуровневая иерархическая модель социального капитала

В данном исследовании понятие «социальный капитал» представлено как сложное явление, состоящее из ряда компонент. Проведена его декомпозиция, на основании которой была построена иерархическая многоуровневая модель. **Фокусом иерархии** данной модели является оцениваемое явление (социальный капитал определенного типа). Теоретические исследования позволили представить его в виде 2-уровневой иерархической модели (см. рис. 1).

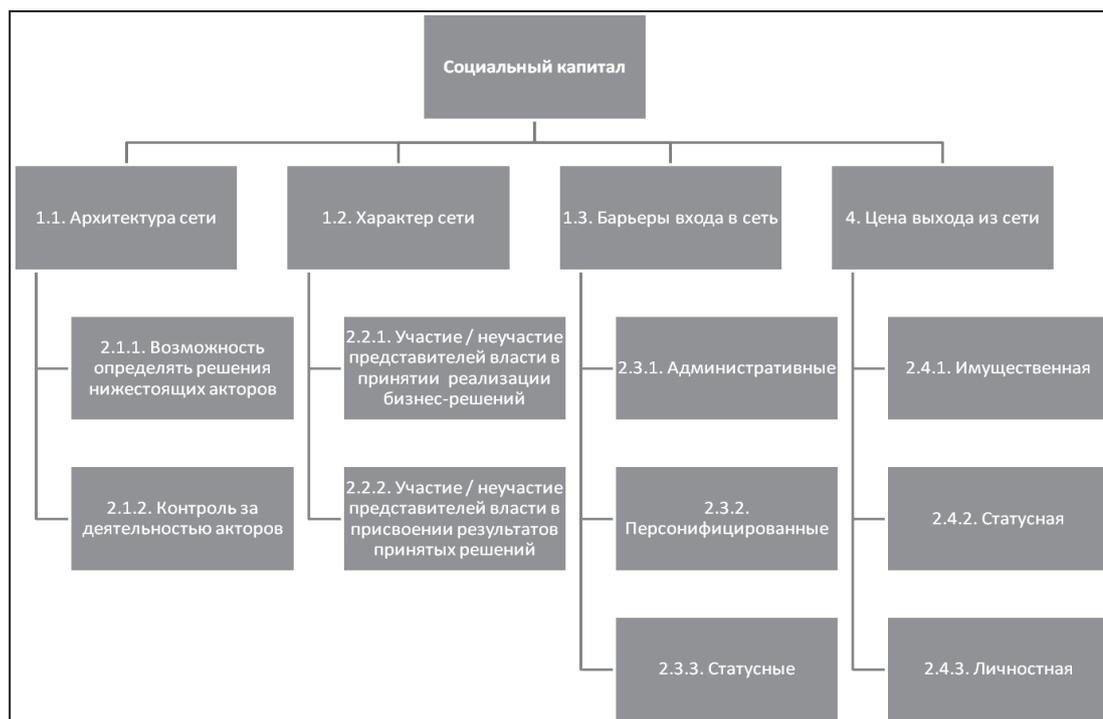


Рис. 1. Иерархическая многоуровневая модель социального капитала

На первом уровне выделены составляющие социального капитала, характеризующие конфигурацию сети и тип социального капитала по следующим признакам:

1. Архитектура сети, характеризующая принцип построения взаимосвязей входящих в нее субъектов, организационную структуру их сетевого взаимодействия: преобладание горизонтальных или вертикальных (иерархических связей). В конечном счете, она определяется характером и целевой направленностью этого взаимодействия (на коллективные действия и достижение общего улучшения делового климата, либо на получение преференций в результате активного использования интернализированного политического ресурса).

Горизонтальность сетей предпринимателей характеризуется тем, что в роли их центрального актора выступает коллективный орган представляющий интересы её рядовых участников (например, отраслевой или региональный союз предпринимателей). При этом на «конституционном» уровне этот орган является агентом акторов, формирующих сеть как «широкую группу интересов», а на «постконституционном» уровне – рядовые акторы выступают как агенты, реализующие совместно согласованные цели.

Иерархичность сетей предпринимателей и представителей властных структур характеризуется тем, что в роли их центрального актора выступает региональная власть, использующая данную сеть для привлечения ресурсов предпринимателей к решению региональных проблем и для укрепления собственных позиций на политическом рынке. В свою очередь, предприниматели, включенные в подобное сетевое взаимодействие, получают контроль над отдельными ресурсами и рынками за счет облегчения доступа к ресурсам различного рода (финансовым, информационным, административным, политическим и т.п.).

2. Характер сети, определяемый входящими в нее субъектами и целевой направленностью их деятельности: однородная сеть предпринимателей, либо смешанная сеть, включающая представителей власти. *Однородность / смешанность сети* являются основополагающими характеристиками, определяющими конфигурацию сети и тип социального капитала.

Однородность закрепляет исключительный характер прав частной собственности, невмешательство представителей власти в непосредственную хозяйственную деятельность предпринимателей. Социальный капитал такой сети – это социальный капитал первого типа.

Смешанность означает, что в сеть включены представители власти (не только первые руководители, но и чиновники самого разного уровня), которые осуществляют захват контроля над деятельностью предпринимателей. Социальный капитал такой сети – это социальный капитал второго типа.

3. Барьеры входа в сеть выполняют роль своеобразного фильтра, обеспечивающего исключение из доступа к политическому (властному) ресурсу тех акторов, которые не следуют принятым нормам сетевого взаимодействия. Принцип распознавания «свой – чужой» оказывается различным для разного типа сетей.

Социальный капитал первого типа присущ *открытым сетям* и ему соответствует относительно низкий уровень барьеров на входе, суть которых заключается в отделении тех предпринимателей, которые не готовы разделить нормы делового сообщества и не готовы участвовать в коллективном действии по защите его интересов.

Социальный капитал второго типа присущ *закрытым сетям*, входные барьеры в которые выше. Причем они выполняют особую функцию - регулируют доступ к клубному благу, которое накапливается в рамках сетей. Эти барьеры приобретают личностный характер и значительно чаще обусловлены предшествующим опытом совместной деятельности участников сети (совместной учебы, службы в правоохранительных органах и в армии, государственной службы и т.п.).

4. Цена выхода из сети – это цена издержек предпринимателя от выпадения из сетевого взаимодействия, которая играет важнейшую роль в контроле его действий с точки зрения их соответствия принятым нормам.

В случае *открытых сетей* общий уровень потерь относительно низок, при этом они преимущественно дополняют барьеры на входе.

Для *закрытых смешанных сетей власти и бизнеса* барьеры выхода имеют основополагающий характер. Они занимают центральное место в системе «избирательных стимулов», обеспечивающих производство и накопление такого клубного блага как социальный капитал второго типа.

Каждая из четырех составляющих социального капитала имеет разное значение для сетей различной конфигурации (социального капитала разного типа). При этом мы исходим из того, что в реальной практике степень выраженности той или иной составляющей является различной. В связи с этим в процессе оценки типа социального капитала мы формируем шкалу, на противоположных полюсах которой находятся качественные характеристики составляющих социального капитала, например, горизонтальности / иерархичности, однородности / смешанности, открытости / закрытости и т. п.

На втором уровне каждый из четырех признаков конфигурации сети был декомпозирован по отдельным характеристикам. Причем данные характеристики также располагаются на единой шкале, по которой можно оценивать степень их выраженности для того или иного сетевого взаимодействия предпринимателей.

1. Архитектура сети. Для оценки внутренней структуры сетей предпринимателей мы выделяем две дополнительные характеристики:

1.1. Возможность определять решения нижестоящего актора: невозможность / возможность блокировать решения других акторов.

1.2. Контроль за деятельностью акторов: взаимоконтроль центрального актора и остальных участников сетевого взаимодействия / контроль со стороны центрального актора за всеми членами закрытого клуба.

Основной признак архитектуры сети характеризует общее строение той или иной социальной сети, первый дополнительный (1.1.) – принцип взаимосвязи между её уровнями, а второй дополнительный (1.2.) определяет механизм, обеспечивающий целостность сети.

2. Характер сети. Для оценки характера и целевой направленности деятельности участников сетей предпринимателей мы также выделяем две дополнительные характеристики:

2.1. Участие / неучастие представителей власти в принятии и реализации бизнес-решений.

2.2. Участие / неучастие представителей власти в присвоении результатов принятых решений.

Эти характеристики отражают сложившуюся в регионе структуру прав собственности. В рамках новой институциональной экономической теории (модель Гроссмана-Харта) признаком собственника актива является владение «связкой» из двух правомочий – на конечный контроль (права на принятие любых решений об использовании актива за вычетом тех, которые в явном виде не заданы законом и не переданы в соответствие с контрактами другим лицам) и на остаточный доход (доход, остающийся после расчетов со всеми остальными сторонами) (Grossman, 1986). Право на остаточный доход выступает основным стимулом для собственника, в то время как право на конечный контроль обеспечивает условия для максимизации остаточного дохода.

Неучастии представителей власти в принятии предпринимательских решений и в присвоении их результатов, за исключением установленных законом рамочных ограничений и налоговых платежей, закрепляет исключительный характер права частной собственности. Обратная ситуация означает «размывание» частной собственности. В рамках закрытых сетей власти и бизнеса формально частная собственность приобретает «смешанный» характер, когда властные структуры выступают на уровне реальных прав собственности как совладельцы прав на остаточный доход и конечный контроль.

3. Барьеры входа в сеть:

3.1. Административные.

3.2. Персонифицированные.

3.3. Статусные.

В *открытых предпринимательских сетях* на первом месте по значимости находятся «статусные» барьеры, которые предполагают признание деловой репутации со стороны профессионального сообщества, на втором – административные, которые имеют общий для всех (неизбирательный) характер. Персонифицированные же барьеры не имеют существенного значения.

В *смешанных сетях* предпринимателей и власти, характеризующихся ярко выраженной персонифицированностью отношений, ведущее значение приобретает включение человека в круг «своих людей», т. е. персонифицированные барьеры. На втором месте стоят «статусные» барьеры, которые имеют качественно иное наполнение. Речь в данном случае идет не о публичной, а о приватной, точнее «клубной» деловой репутации. В рамках закрытой смешанной сети как общего клуба выделяются профессиональные клубы, которые и ведут отбор претендентов. Формальные административные барьеры носят преимущественно «инструментальный» характер. Их величина меняется в зависимости от включенности в сетевые связи и места в их иерархии.

4. Цена выхода из сети:

4.1. Имущественная.

4.2. Статусная.

4.3. Личностная.

В случае *открытых сетей* на первом месте находятся статусные потери, связанные с утратой публичной деловой репутации, на втором – личностные, связанные со снижением самоуважения и возможностей саморазвития, и только на третьем – имущественные. Это связано с тем, что у члена сети, утратившего доверия, остаются материальные и финансовые ресурсы для дальнейшей деятельности, а также возможности для восстановления репутации и возвращения в сеть, хотя и на более низкую позицию.

В смешанных сетях предпринимателей и власти первое по значимости место среди издержек выхода также занимает потеря *статуса* в рамках сети. Поскольку исключение из сети делает практически невозможным ведение бизнеса, за этим следуют имущественные потери. Так как в этой среде именно богатство является основой самоуважения, то его утрата ведет к личностным потерям, связанным со снижением самоуважения и возможностей для самореализации как личности. При этом выпадение из сети фактически означает потерю всех материальных и финансовых ресурсов и возможностей возвращения в сеть.

При подходе к комплексной оценке социального капитала предпринимателя мы исходили из того, что каждая составляющая иерархической модели характеризуется двумя величинами: важностью и степенью выраженности. Для оценки важности компонент применялся метод анализа иерархий (МАИ), предложенного Т. Саати (Саати, 1993).

Используя мнения экспертов, нами были построены матрицы парных сравнений для составляющих каждого уровня иерархии. На основании этих матриц рассчитаны весовые коэффициенты каждой компоненты иерархической модели, характеризующие степень их влияния на социальный капитал предпринимателя. Приоритеты (важность) составляющих второго уровня иерархии для двух типов капитала представлены в табл. 1.

Таблица 1

Синтез приоритетов для оценки структуры социального капитала

Составляющие первого уровня иерархии	Составляющие второго уровня иерархии	Приоритет влияния составляющей на СК1	Приоритет влияния составляющей на СК2
Архитектура сети: горизонтальность / иерархичность	Возможность определять решения нижестоящего актора: невозможность / возможность блокировать решения других акторов	0,017	0,017
	Контроль за деятельностью акторов: взаимоконтроль центрального актора и остальных участников сетевого взаимодействия / контроль со стороны центрального актора за всеми членами закрытого клуба	0,035	0,035
Характер сети: однородность / смешанность	Участие / неучастие представителей власти в принятии и реализации бизнес-решений	0,085	0,085
	Участие / неучастие представителей власти в присвоении результатов принятых решений	0,425	0,425
Барьеры входа в сеть	Административные	0,114	0,011
	Персонафицированные	0,023	0,062
	Статусные	0,191	0,036
Цена выхода	Имущественная	0,008	0,062
	Статусная	0,064	0,240
	Личностная	0,038	0,027

Проведенный анализ приоритетов (важности) компонент социального капитала позволил выделить:

- три важнейших компоненты **социального капитала первого типа**: неучастие представителей власти в принятии бизнес-решений, за исключением установленных законом рамочных ограничений; неучастие представителей власти в присвоении результатов принятых решений за исключением установленных законом налоговых платежей; статусные барьеры входа в сеть;
- три важнейших компоненты **социального капитала второго типа**: статусные потери при выходе из сети; участие представителей власти в принятии бизнес решения; участие представителей власти в присвоении результатов принятых решений.

Рассчитанные приоритеты далее были использованы для количественной оценки социального капитала предпринимателей.

Оценка социального капитала предпринимателя

Для оценки социального капитала предпринимателей в их взаимодействии с властью был проведен опрос предпринимателей. Основные вопросы были направлены на оценку *степени выраженности* компонент нижнего уровня иерархической модели. Другие вопросы оценивали отдельные стороны взаимодействия предпринимателей и представителей власти. Отдельная группа вопросов выявляла характеристики самих предпринимателей и их бизнеса.

Для получения количественной оценки социального капитала применялся аппарат теории нечетких множеств. Для каждого из опрошенных предпринимателей были получены оценки его социального капитала первого и второго типа, значение которых заключалось в пределах от 0 до 1. Используя эти данные, вся группа предпринимателей с помощью иерархического кластерного анализа была разбита на четыре кластера, характеризующие группы предпринимателей с разными запасами социального капитала. Применение кластерного анализа в виде анализа *k*-средних позволило провести идентификацию выделенных кластеров (см. рис. 2).

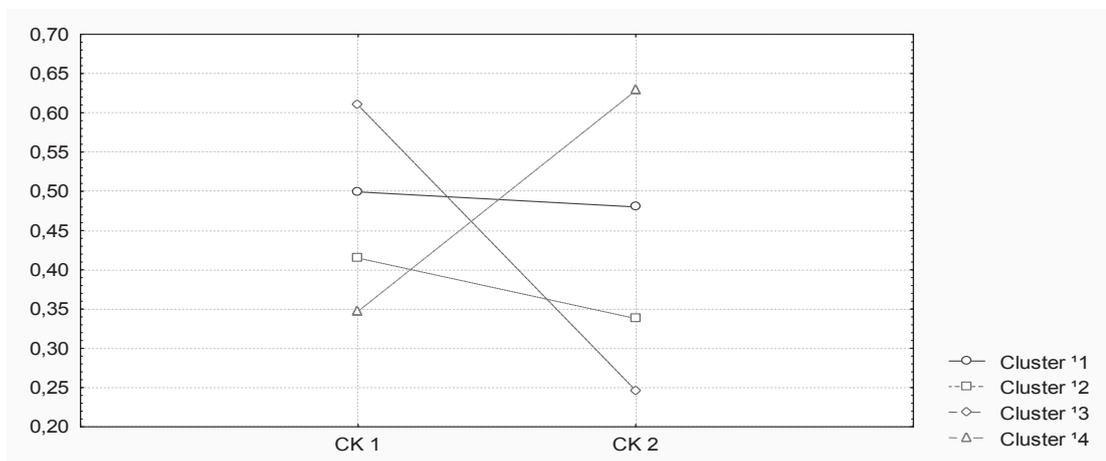


Рис. 2. Средние значения социального капитала первого и второго типов в различных кластерах предпринимателей

1. Предприниматели со средней оценкой социального капитала первого и второго типов (0,5 и 0,48 соответственно). Данная группа оказалась наиболее многочисленной – 38% опрошенных.

2. Предприниматели с запасом социального капитала первого и второго типов ниже среднего (0,41 и 0,34 соответственно).

Для этих двух кластеров предпринимателей характерно преобладание взаимодополняемости социального капитала двух типов. При этом предприниматели первого кластера отличаются большим общим запасом

социального капитала, а социальный капитал первого типа у обоих кластеров оказывается несколько выше социального капитала второго типа. В целом же они составили 2/3 опрошенных предпринимателей.

3. Предприниматели с социальным капиталом первого типа выше среднего (0,61) и социального капитала второго типа ниже среднего (0,25).

4. Предприниматели с социальным капиталом первого типа ниже среднего (0,35) и социальным капиталом второго типа – выше среднего (0,63). Эта группа предпринимателей оказалась самой малочисленной – 15 % опрошенных.

Третьему и четвертому кластерам предпринимателей характерно преобладание взаимозаменяемости двух типов капитала и достаточно существенный разрыв в их оценках, особенно для третьего кластера (в 2,4 раза).

Следует также заметить, что разрыв в оценках социального капитала второго типа между кластерами оказался несколько выше, чем в оценках социального капитала первого типа (соответственно в 2,48 раза и в 1,79 раза). Это можно объяснить тем, что социальный капитал второго типа является клубным благом и каждый предприниматель выбирает собственные стратегии его накопления. Социальный же капитал первого типа по своей сути является исключаемым общественным благом, поэтому его оценки предпринимателями расходятся в меньшей степени. Они осваивают уже известные способы коллективных действий и взаимодействий в бизнес-сообществе и с представителями власти, что сглаживает различия в его оценках.

Дальнейший анализ показал, что выделенные кластеры предпринимателей различаются между собой по ряду параметров взаимодействия с представителями власти и по готовности инвестировать в социальный капитал. Прежде всего, они различаются по степени автономии (степени влияния разных уровней власти на принимаемые бизнес-решения) и степени интенсивности взаимодействия с различными представителями власти. При этом различия между кластерами в уровне автономии меньше, чем в интенсивности взаимодействия. Это можно объяснить тем, что интенсивность взаимодействия – это чаще всего выбор самих предпринимателей, для него более значимы индивидуальные стратегии (см. табл. 2).

Таблица 2

Средние значения степени автономии и интенсивности взаимодействия в разных кластерах предпринимателей

	Степень автономии	Интенсивность взаимодействия
Кластер 1 (средний СК1 и средний СК2)	0,54	0,33
Кластер 2 (СК1 и СК2 ниже среднего)	0,66	0,21
Кластер 3 (выше среднего СК1 и ниже среднего СК2)	0,68	0,19
Кластер 4 (ниже среднего СК1 и выше среднего СК2)	0,41	0,44

Для второго и третьего кластеров оказались характерны более высокая степень автономии и более низкая степень интенсивности взаимодействия с представителями власти. Соответственно у них – более низкие оценки социального капитала второго типа. Однако по оценкам социального капитала первого типа они различаются более существенно. Как показано выше, предприниматели второго кластера используют стратегию взаимного дополнения, а третьего кластера – замещения социального капитала второго типа. Причем реализация данной стратегии объясняется тем, что предпринимателям третьего кластера характерна самая высокая степень автономии и самая низкая степень интенсивности взаимодействия. Это может быть как следствием специфики бизнеса, так и сознательного выбора по дистанцированию от власти, опоры на собственные силы.

Первому кластеру, характеризующемуся средними оценками социального капитала первого и второго типа, оказались характерны средняя степень автономии и средняя степень интенсивности взаимодействия с властью. В данном случае предприниматели выбирают более активное накопление социального капитала, а выбор в пользу взаимодополняемости социального капитала двух типов оказывается для них более трудным, чем для предпринимателей второго кластера.

Четвертому кластеру характерна самая низкая степень автономии и наиболее высокая интенсивность взаимодействия с властью. Соответственно предприниматели данного кластера делают выбор в пользу активного накопления социального капитала, а значимость социального капитала второго типа для них существенно превышает значимость социального капитала первого типа.

Дополнительный анализ степени влияния разных уровней власти на принимаемые бизнес-решения показал, что наибольшее влияние на предпринимателей всех четырех кластеров оказывают отдельные чиновники (по сравнению с решениями руководителей регионального и муниципального уровней). Однако для предпринимателей первого и четвертого кластеров это влияние оказывается почти вдвое выше, чем для предпринимателей второго и третьего кластеров.

Таким образом, выделяются две группы предпринимателей, по-разному использующих взаимозаменяемость и взаимодополняемость социального капитала двух типов:

- Предприниматели второго и третьего кластеров находятся в меньшей зависимости от власти и имеют меньшие оценки социального капитала второго типа. Однако в третьем кластере он замещается социальным капиталом первого типа, а во втором кластере они друг друга дополняют.
- Предприниматели первого и четвертого кластеров находятся в большей зависимости от власти и вынуждены искать пути взаимодействия с ней. Предприниматели первого кластера идут по пути взаимного дополнения социального капитала двух типов, а предприниматели четвертого кластера делают ставку на социальный капитал второго типа. Дело в том, что особенностью их взаимодействия с властью является значительно большая зависимость (в 2-3 раза выше, чем для других кластеров) от решений руководителей муниципального уровня. Судя по всему, их бизнесы оказываются в сфере непосредственного влияния региональных и муниципальных властей.

Различия между двумя группами предпринимателей оказываются значимыми и при выборе каналов выхода на власть для решения возникающих у бизнеса проблем. Во-первых, предприниматели второго и третьего кластеров в среднем ниже оценивают эффективность каналов выхода на властные структуры, что объясняется их меньшей включенностью в данные взаимодействия по сравнению с предпринимателями первого и четвертого кластеров. Во-вторых, между ними существуют некоторые различия в структуре данных каналов. Предприниматели второго и третьего кластеров отдают предпочтение использованию личных связей с представителями власти, официальным обращениям к власти и обращениям к влиятельным бизнесменам, имеющим выход на нужный уровень власти. Предпринимателями первого и четвертого кластеров в большей степени опираются на использование личных связей с представителями власти, обращения к влиятельным бизнесменам, имеющим выход на нужный уровень власти, и обращения в союзы предпринимателей. Интересно, что для этой группы предпринимателей эффективность обращения в различные предпринимательские организации (СРО, союзы предпринимателей и отраслевые организации) оценивается выше, чем предпринимателями второго и третьего (имеющего наибольшие оценки социального капитала первого типа) кластеров. С одной стороны, это подтверждает, что предприниматели третьего кластера, наиболее автономные в своей деятельности от власти, склонны к опоре на собственные силы, а

их мотивация к коллективным действиям в интересах всего бизнес-сообщества оказывается невысокой. С другой стороны, данный результат подтверждает ранее сделанные нами выводы о том, что предпринимательские организации либо изначально не имеют, либо быстро утрачивают свой «общественный» характер. Фактически они защищают не общие интересы бизнеса, а интересы отдельных предпринимателей. Более того, существующие предпринимательские организации сами встраиваются в смешанную сеть (Курбатова, 2010. С. 50).

Различия между двумя группами предпринимателей также проявляются в готовности инвестировать в развитие своих социальных связей. Готовность к инвестированию у предпринимателей первого и четвертого кластеров в среднем выше, чем у предпринимателей второго и третьего кластеров. Предприниматели всех кластеров готовы в первую очередь вкладывать в укрепление связей с представителями власти, во вторую очередь – в «деловую дружбу» и лишь в третью очередь – в связи с различными предпринимательскими организациями. Однако, несмотря на то, что предприниматели первого и четвертого кластеров поставили инвестиции в связи с предпринимательскими организациями на последнее место, их готовность к подобным инвестициям оценивается в 1,5-2 раза выше, чем предпринимателями второго и третьего кластеров.

Таким образом, ни предприниматели третьего кластера, с наибольшей оценкой социального капитала первого типа, ни тем более предприниматели второго кластера не имеют существенного социального капитала второго типа, скорее, в силу отсутствия острой необходимости в нем, чем в результате сознательного выбора в пользу социального капитала первого типа. Их готовность укреплять взаимоотношения с властью оказывается в 2-3 раза выше, чем вкладывать деньги и время во взаимодействия с предпринимательскими организациями. Наиболее же интересными с точки зрения структуры социального капитала и перспектив развития нового типа отношений власти и бизнеса являются предприниматели первого кластера, использующие стратегию взаимодополнения социального капитала двух типов.

Альтернативной стратегией вхождения в смешанную социальную сеть для предпринимателей могло бы стать создание ассоциаций, которые повышают переговорные позиции с властью при формировании правил игры. Реализация подобной стратегии потенциально способна привести к формированию социального капитала первого типа. Однако в конкуренции сетей предпринимательские сети обычно проигрывают смешанным сетям, включающим представителей власти и бизнеса. Это связано, во-первых, с большими затратами на формирование таких сетей. Во-вторых, с большими выгодами от функционирования смешанных сетей, контролирующим большой объем ресурсов, доступ к которым важен для предпринимателей.

В современной российской экономике бизнес *недоинвестирует* в создание собственных сетей социальных взаимодействий. В результате он пока не выступает в виде «широкой группы интересов», способной через коллективное действие обеспечить доступ к политическому ресурсу как к общественному благу, формирующему благоприятный деловой климат. Соответственно, серьезная альтернатива социальным сетям смешанного типа в настоящее время отсутствует. Ведение более или менее крупного бизнеса в регионе предполагает встроенность в социальную сеть с участием представителей власти, активное участие в социальных обменах и инвестирование в интернализированный политический ресурс в форме укрепления разветвленной сети персональных взаимосвязей с представителями власти.

* * *

Сложившиеся формы взаимосвязей власти и бизнеса во многом обеспечили выживание территорий в сложных условиях рыночной трансформации, но в то же время они создали ряд серьезных проблем на пути назревшей модернизации

отечественной экономики. Важнейшей среди них является неэффективность коллективных действий предпринимателей по созданию универсальных правил игры. Формально самостоятельные предпринимательские организации на деле превращаются в инструмент согласования интересов власти со «своим» бизнесом.

Принципиально значимо то, что структура социального капитала предпринимателей, накопленного в их взаимодействии с региональной властью, слабо учитывается в практиках институционального проектирования, что ведет к его «провалам». Для предотвращения этих провалов при разработке предложений по совершенствованию институтов взаимодействия власти и бизнеса необходимо:

Признать сетевые взаимосвязи власти и бизнеса, сложившиеся на региональном уровне, неотъемлемой компонентой институциональной среды отечественной экономики и использовать их для выработки программ регионального и местного развития.

Изменить подход к реформированию формальных институтов в этой сфере. Необходимо перейти от попыток насаждения универсальных правил игры либерального типа к формированию институциональных рамок действий сетевых структур, ограничивающих их распределительную активность и стимулирующих инновационную активность. Такой подход во многом аналогичен модели «корпоративного капитализма», сложившейся в Японии и других странах Юго-Восточной Азии (Аоки, 1995; Дор, 2008).

При разработке и реализации институциональных проектов необходимо ориентироваться на предпринимателей, использующих стратегию накопления социального капитала и взаимодополнения его двух типов, поскольку именно они способны в условиях современной России стать акторами институциональных изменений, направленных на формирование эффективной национальной системы взаимодействия власти и бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Аоки М. (1995). Фирма в японской экономике. СПб.: Лениздат.
- Аузан А. А. Национальная формула модернизации. (<http://www.polit.ru/lectures/2009/10/16/auzan.html>).
- Барсукова С. Ю. (2008). Коррупция: научные дебаты и российская реальность // *Общественные науки и современность*, № 5, с. 36-47.
- Дискин И. Е. (1998). Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса // *Общественные науки и современность*, № 4, с. 5-18.
- Дор Р. (2008). Различия японской и англосаксонской моделей капитализма // *Экономическая социология*, № 1, с. 65-75. (<http://ecsoc.hse.ru/issues/2008-9-1/index.html>).
- Коулман Дж. (2001). Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность*, № 3, с. 121-139.
- Курбатова М. В. и Апарина Н. Ф. (2008). Социальный капитал предпринимателя: формы его проявления и особенности в современной российской экономике // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, № 4, с. 45-61.
- Курбатова М. В. и Левин С. Н. (2005). Деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса на региональном и муниципальном уровнях // *Вопросы экономики*, № 10, с. 119-131.
- Курбатова М. В., Левин С. Н. и Апарина Н. Ф. (2005). Взаимодействия власти и бизнеса на муниципальном уровне: практики, сложившиеся в Кемеровской области // *Экономическая социология*, № 2, с. 50-68. (<http://ecsoc.hse.ru/issues/2005-6-2/index.html>).
- Курбатова М. В., Левин С. Н. и Каган Е. С. (2010). Структура социального капитала как фактор институционального развития региона // *Общественные науки и современность*, № 6, с. 37-51.
- Патнэм Р. (1995). Процветающая комьюнити, социальный капитал и

общественная жизнь // *МЭ и МО*, № 4, с. 77-86.

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

Попов В. (2009). Стечение обстоятельств или историческая закономерность? // *Вопросы экономики*, № 7, с. 75-84.

Саати Т. (1993). Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь.

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

Сасаки М., Латов Ю., Ромашкин Г. и Давыденко В. (2010). Доверие в современной России // *Вопросы экономики*, № 2, с. 83-102.

Татарко А. Н. и Лебедева Н. М. (2009). Социальный капитал: теория и психологические исследования. М.: РУДН.

Фукуяма Ф. (2004). Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: ООО «Изд-во АСТ», ЗАО НПП «Ермак».

Glaeser E. (2001). The formation of social capital // *Canadian Journal of Policy Research*, vol. 2, no. 1, pp. 34-40.

Glaeser E. L., Laibson D. and Sacerdote B. (2002). An economic approach to social capital // *Economic Journal*, vol. 112, no. 483, pp. 437-458.

Grossman S. J. and Hart O. D. (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration // *Journal of Political Economy*, vol. 94, no. 4, pp. 691-719. (<http://www.jstor.org/stable/1833199>).

Putnam R., Leonardi R. and Nonetti R. (1993). Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

Woolcock M. (1998). Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework // *Theory and Society*, vol. 27, no. 2, pp. 151-208.

REFERENCES

Aoki M. (1995). Firm in the Japanese economy. St. Petersburg: Lenizdat. (in Russian).

Auzan A. A. National modernization formula. (<http://www.polit.ru/lectures/2009/10/16/auzan.html>). (in Russian).

Barsukova S. Yu. (2008). Corruption: scientific debate and Russian reality. *Social Sciences and Modernity*, no. 5, pp. 36-47. (in Russian).

Diskin I. E. (1998). Economic system of Russia: Problems of institutional genesis. *Social Sciences and Modernity*, no. 4, pp. 5-18. (in Russian).

Dore R. (2008). Differences Japanese and Anglo-Saxon model of capitalism. *Economic sociology*, no. 1, pp. 65-75. (<http://ecsoc.hse.ru/issues/2008-9-1/index.html>). (in Russian).

Coleman J. (2001). Social and human capital. *Social Sciences and Modernity*, no. 3, pp. 121-139. (in Russian).

Kurbatova M. V. and Aparina N. F. (2008). Social capital of entrepreneur: its manifestations and especially in modern Russian economy. *Economic Herald of Rostov State University*, no. 4, pp. 45-61. (in Russian).

Kurbatova M. V. and Levin S. N. (2005). Deformalization of rules of interaction between authorities and business. *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 10, pp. 119-131. (in Russian).

Kurbatova M. V., Levine S. N. and Aparina N. F. (2005). Interaction between business and government at the municipal level: the practice in the Kemerovo region. *Economic sociology*, no. 2, pp. 50-68. (<http://ecsoc.hse.ru/issues/2005-6-2/index.html>). (in Russian).

Kurbatova M. V., Levine S. N. and Kagan E. S. (2010). The structure of social

capital as a factor in the institutional development of the region. *Social Sciences and Modernity*, no. 6, pp. 37-51. (in Russian).

Putnam R. (1995). Thriving community, social capital and public life. *IMEMO*, no. 4, pp. 77-86. (in Russian).

Polishchuk L. and *Menyashev R.* (2011). Economic significance of social capital. *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 12, pp. 46-65. (in Russian).

Popov V. (2009). Concatenation of circumstances or historical regularity? *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 7, pp. 75-84. (in Russian).

Saaty T. (1993). Decision-making. Analytic hierarchy process. M.: Radio and communication. (in Russian).

Sasaki M., Davydenko V. A., Latov Yu., Romachkin G. S. and *Latova N. V.* (2009). Problems and paradoxes of institutional trust as an element of social capital in modern Russia analysis. *Journal of Institutional Studies*, no. 1, pp. 20-35. (in Russian).

Sasaki M., Latov Yu., Romachkin G. and *Davydenko V.* (2010). Trust in modern Russia. *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 2, pp. 83-102. (in Russian).

Tatarko A. N. and *Lebedeva N. M.* (2009). Social capital: theory and psychological research. M.: People's Friendship University of Russia. (in Russian).

Fukuyama F. (2004). Trust: The social virtues and the prosperity. M.: Publ. House AST, Ermak. (in Russian).

Glaeser E. (2001). The formation of social capital. *Canadian Journal of Policy Research*, vol. 2, no. 1, pp. 34-40.

Glaeser E. L., Laibson D. and *Sacerdote B.* (2002). An economic approach to social capital. *Economic Journal*, vol. 112, no. 483, pp. 437-458.

Grossman S. J. and *Hart O. D.* (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*, vol. 94, no. 4, pp. 691-719. (<http://www.jstor.org/stable/1833199>).

Putnam R., Leonardi R. and *Nonetti R.* (1993). Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

Woolcock M. (1998). Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, vol. 27, no. 2, pp. 151-208.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

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

Рабочая программа разработана для сдачи кандидатского экзамена по специальности 08.00.01 – «Экономическая теория». Программа кандидатского минимума состоит из обязательных разделов: общей экономической теории (политическая экономия), микроэкономическая теория, макроэкономическая теория, институциональная и эволюционная экономическая теория, экономическая история, история экономической мысли, методология экономической науки.

PROGRAM COURSE «INSTITUTIONAL ECONOMICS»

NUREEV RUSTEM, M.,

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

Program course is designed for candidate examination delivery in specialty 08.00.01 - "Economic Theory". The candidate's minimum program consists of mandatory sections: general economic theory (political economy), microeconomic theory, macroeconomic theory, institutional and evolutionary economics, economic history, history of economic thought, methodology of economics.

Тематический план учебной дисциплины

№ п/п	Наименование тем и разделов	Всего часов	Аудиторные часы			Самостоятельная работа
			Лекции	Сем. или практ. занятия	Всего	
I	Теория институциональной экономики					
1	Введение в институциональный анализ	20	6	4	10	10
2	Основы рационального экономического поведения	16	4	4	8	8
3	Общая теория институтов	12	2	4	6	6
4	Теория трансакционных издержек	16	4	4	8	8
5	Теория прав собственности	8	2	2	4	4
6	Теория контрактов. Теория организаций.	8	2	2	4	4
	Контрольная работа	4		2	2	2
	Итого по 1-й части	84	20	22	42	42

П	Прикладная институциональная экономика					
7	Институциональная теория домашнего хозяйства	26	6	8	14	12
8	Фирма: институциональный подход	28	8	8	16	12
9	Институциональная теория государства	30	6	10	16	14
10	Развитие экономических институтов	16	2	4	8	8
11	Экономические системы	20	4	5	9	9
12	Факторы институциональной динамики	16	4	4	8	8
	Реферат и презентация	10		4		10
	Итого по 2-й части	146	30	43	73	73
	Всего	230	50	65	115	115

Формы контроля:

- текущий контроль - контрольная работа (90 мин.)
- промежуточный контроль - реферат (0,5 печ. л.)
- итоговый контроль - зачет (письменный)
- Итоговая оценка за курс формируется по накопительной системе по следующей схеме:

Форма контроля	Максимальное количество баллов
Промежуточная контрольная	100
Работа на лекциях и семинарских занятиях	50
Домашняя работа, реферат и презентация	100
Экзамен	250
ИТОГО:	500

По результатам работы формируется итоговый рейтинг. Итоговая оценка выставляется на основе рейтинга, исходя из 500 баллов

Предварительные требования к студентам: От студентов ожидается знание основ экономики (микро-1, макро –1).

Содержание программы

Часть 1. Теория институциональной экономики

Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Место экономической теории в системе наук. Практическое значение экономической теории. Предпосылки и этапы развития экономического знания. Позитивная и нормативная экономика. Роль экономических знаний в объяснении и прогнозировании экономической жизни.

Развитие предмета экономической теории. Экономия – наука о воспитании достойных граждан. Политэкономия – наука о богатстве народов. Экономикс – наука о рациональном использовании ограниченных ресурсов. Рождение классической политэкономии. Марксизм. Неоклассическая революция. Кейнсианская революция. Неоклассическая контрреволюция.

Современный кризис неоклассики. Грядущая институциональная революция? Институционализм старый и новый: единство и различие.

Развитие старого (традиционного) институционализма. Немецкая историческая школа как предшественник институционализма. Рождение традиционного институционализма: Т. Веблен, У. Митчелл, Д. Коммонс. Развитие экономического анализа докапиталистических обществ (К. Поланьи, К.-А. Витфогель). Развитие теорий посткапиталистического общества – теории революции менеджеров (Дж. Бернхейм, Д.К. Гэлбрейт), теории постиндустриального общества (Д. Белл, О. Тоффлер), экономическая глобалистика (Я. Тинберген). Институциональный подход к анализу развития капиталистического общества –

концепция «азиатской драмы» (Г. Мюрдаль), мир-системный анализ (И. Валлерстайн). «Поведенческая экономика» Д. Канемана. Достоинства и недостатки старого (традиционного) институционализма.

Развитие нового институционализма (неоинституционализма). Предшественники неоинституционализма: К. Виксель, К. Эрроу, Р. Коуз – основоположник неоинституционализма. Г. Беккер и «экономический империализм». Сходство и различия между старым и новым институционализмом. Рост популярности неоинституциональных исследований (Дж. Бьюкенен, Д. Норт, А. Сен).

Основные направления неоинституционального анализа. Спектр современных неоинституциональных исследований. Анализ функционирования институтов: теория агентов (организаций), теория прав собственности, теория контрактов, теория прав собственности. Экономический подход к другим общественным дисциплинам: теория общественного выбора, теория права, «новая экономическая история».

Эволюционная экономическая теория как синтез элементов старого и нового институционализма.

Развитие метода экономической теории. Формальная логика как метод экономической науки. Диалектика как метод политической экономии. Теория игр и моделирование взаимодействия. Экономические модели и эксперименты, их применение в институциональном анализе.

Литература

Основная

Нуреев Р. М. (2014). Курс микроэкономики. 3-е изд. М.: Норма. Гл. 1.

Дополнительная

Автономов В. С. (1998). Модель человека в экономической науке. «Экономическая школа». СПб.

Нуреев Р. М. (2010). Очерки по истории институционализма. Ростов-на-Дону.

Тема 2. ОСНОВЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Экономические потребности, блага и ресурсы. Ограниченность ресурсов. Экономический выбор. Альтернативные издержки. Производственные возможности общества. Кругооборот экономических благ.

Понятие рационального ведения хозяйства (индивидуализм, максимизация полезности и др.). Истоки теории рационального выбора. Основы рационального поведения. Элементы рациональной деятельности. Понятие эффективности. Свобода выбора и суверенитет потребителя.

Экономические агенты и их интересы. Экономические цели общества, их взаимосвязь и различия. Экономическая теория и современная экономическая политика.

Неоклассические постулаты человеческого поведения их значение, ограниченность и критика институционалистами.

Выбор оптимального варианта среди различных альтернатив. Ограничения рационального выбора (неполная информация, ограниченная рациональность). Герберт Саймон и концепция ограниченной рациональности. Понятие ограниченной рациональности. Основные черты агента, характеризующегося ограниченной рациональностью. Эффект постановки проблемы. Поиск интернализированных причин для выбора. Близорукость при принятии решений. Ограниченная рациональность и формирование устойчивых стереотипов поведения. Процедуральная рациональность. Преодоление ограниченности путем следования общим правилам (образцам, шаблонам, рутинам).

Экономическая психология Д. Канемана о границах рациональности.

Опасность оппортунистического поведения (дилемма заключенного).

Литература**Основная**

Нуреев Р. М. (2014). Курс микроэкономики. 3-е изд. М.: Норма. Гл. 2.

Дополнительная

Канеман Д. (2006 [2002]). Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики // *Психологический журнал*, Т. 27, № 2, с. 5-28.

Канеман Д. и Тверски А. (2003). Рациональный выбор, ценности и фреймы // *Психологический журнал*, Т. 24, № 4.

Нуреев Р. М. (2005). Теория общественного выбора. М.: ГУ-ВШЭ. Гл. 1-3.

Саймон Г. (1993). Рациональность как процесс и продукт мышления // *Thesis*, Вып. 3.

Тема 3. ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ИНСТИТУТОВ

Нормы и правила. Понятие “экономический институт”. Определение институтов: институты как правила игры (Д. Норт), институты как единство правил и механизма принуждения (В.Л. Тамбовцев). Функции институтов. Институты как общественные блага. Институты как стереотипы поведения.

Виды институтов: формальные (конституция, законы, инструкции) и неформальные (мораль, традиции). Обычай. Понятие и роль экономической культуры. “Жесткие” и “мягкие” институты, формы их взаимодействия.

Биологические (этологические) и социальные истоки формирования институтов.

Снижение неопределенности как результат функционирования институтов. Характеристика механизмов принуждения к выполнению правил. Процесс формализации ограничений. Институты и организации.

Иерархия институтов: правила, регулирующие экономическое поведение; правила, регулирующие правила регулирования экономического поведения.

Системность институтов – их взаимодополняемость (частная собственность + демократия) и взаимозаменяемость (легальная правозащита – нелегальный рэкет).

Три институциональные системы взаимодействия людей по К. Поланьи – реципрокность, редистрибуция и рынок.

Литература**Основная**

Нуреев Р. М. (2014). Курс микроэкономики. 3-е изд. М.: Норма. Гл. 13.

Кузьминов Я. И. и Юдкевич М. М. Курс лекций по институциональной экономике. Лекции 1, 2. (http://www.hse.ru/rector_net/lectures/lect_1-2.htm).

Дополнительная

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, Фонд экономической книги «НАЧАЛА». М. Гл. 5-6.

Поланьи К. (2001). Экономика как институционально оформленный процесс // *Экономическая социология*, Т. 3, № 2. (http://www.ecsoc.msses.ru/pdf/ecsoc_t3_n2.pdf).

Тема 4. ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Рыночная система. Основные характеристики рынка; особенности его организации. Транзакционные издержки. Развитие анализа транзакционных издержек. Подходы к определению транзакционных издержек. Параметры транзакций. Основные виды транзакционных издержек – до заключения контракта, в процессе заключения контракта и после заключения контракта. Денежные и неденежные транзакционные издержки. Проблема измерения.

Экономическая природа конкуренции. Границы рынка. Спрос как характеристика рынка покупателей. Факторы, влияющие на спрос. Предложение как характеристика рынка продавцов. Факторы, влияющие на предложение. Взаимодействие спроса и предложения: рыночное равновесие, равновесная цена.

Выигрыш потребителя. Выигрыш производителя. Дефицит и излишки. Контроль над ценами. Государственные налоги и субсидии и их последствия.

Эластичность спроса по цене: понятие, свойства, точечная эластичность, дуговая эластичность. Факторы эластичности. Эластичность и совокупная выручка. Перекрестная эластичность. Эластичность спроса относительно дохода. Эластичность предложения. Практическое значение теории эластичности. Влияние налогов на рыночное равновесие.

Динамика трансакционных издержек в процессе развития общества по Д. Норту и Дж. Уоллису. Динамика трансакционных издержек в постсоциалистических странах. Возможности применения теории трансакционных издержек к переходным экономикам.

Факторы спонтанного изменения трансакционных издержек. Методы сознательной минимизации трансакционных издержек.

Проблема внешних (экстернальных) эффектов как провалов рынка. Отрицательные и положительные внешние эффекты. Реакция рынка на внешние эффекты: предельные внешние и предельные общественные издержки и выгоды. Корректирующие налоги и субсидии. Пигувианские налоги и административные запреты как традиционные механизмы устранения экстерналий. Роль рынка и государства в снижении внешних эффектов. Критика Р. Коузом традиционного подхода. Формулировки теоремы Коуза. Практическое значение теоремы Коуза. Правило Познера. Рекомендации экономической теории природопользования.

Проверка рекомендаций теоремы Коуза путем анализа «земельного вопроса» в дореволюционной России и последствий приватизации в постсоветской России.

Цена подчинения закону и цена внезаконности. Структура внезаконной экономики. Внезаконный рынок как институциональная система.

Литература

Основная

Нуреев Р. М. (2014). Курс микроэкономики. 3-е изд. М.: Норма. Гл. 3, 13.

Кузьминов Я. И. и Юдкевич М. М. Курс лекций по институциональной экономике. Лекции 4. (http://www.hse.ru/rector_net/lectures/lect_3-4.htm).

Дополнительная

Капелюшников Р. И. Категория трансакционных издержек. (<http://www.libertarium.ru/libertarium/kapelushnikov>).

Коуз Р. (1993). Природа фирмы // *Фирма, рынок и право*. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy». (http://www.libertarium.ru/libertarium/l_lib_firm02).

Коуз Р. (1993). Проблема социальных издержек // *Фирма, рынок и право*. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy». (http://www.libertarium.ru/libertarium/l_lib_firm05).

Тема 5. ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

Право собственности и его структура. Спецификация прав собственности. Предпосылки анализа. Процесс развития с точки зрения прав собственности. Экономическое определение права собственности как возможности исключать. Экономическое обоснование эффективности права собственности.

Эволюция понимания объектов права собственности: исключение людей, включение естественно данных благ (земля, рабочая сила) и нематериальных объектов (авторские права и др.).

Три системы собственности. Роль трансакционных издержек. Виды отношений собственности по субъектам – частная, общая, государственная. «Трагедия общей собственности» на примере неолитической революции. Сравнительные достоинства и недостатки частной и государственной собственности в современных условиях.

Понимание собственности в civil law как права-монолита. Понимание собственности в common law как пучка прав. Сравнительная эффективность двух

правовых систем (по Р. Ла Порте).

Теневые системы защиты прав собственности

Негативные последствия слабой спецификации прав собственности: «загадка капитала» Э. де Сото. Сравнение рентаискательской и производительной деятельности: парадокс бедности народов при природных богатствах.

«Новая экономическая история». Общее и гражданское право в исследованиях new comparative economics.

Литература

Основная

Нуреев Р. М. (2014). Курс микроэкономики. 3-е изд. М.: Норма. Гл. 13.

Дополнительная

Де Сото Э. (1995). Иной путь. М.: Catallaxy. Гл. 3, 5. (<http://www.libertarium.ru/libertarium/way>).

Латов Ю. В. (2001). Особенности национального рэкета: история и современность // *Мир России*, № 3. (http://www.hse.ru/journals/wrldross/vol01_3/lato.htm).

Латов Ю. В. и Ковалев С. Н. (2004). Теневая экономика: Учебное пособие для курсантов и студентов высших учебных заведений / Под ред. В. Я. Кикотя и Г. М. Казиахмедова. М. – Тула.

Тема 6. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ. ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ.

Понятие контракта. Типы контрактов.

Специфичность активов. Виды специфических активов. Роль специфичности активов в выборе типа контрактации.

Понятие оппортунизма. Неблагоприятный отбор и моральный риск.

Основные типы экономических организаций: домохозяйство, государство, фирма. Промежуточные типы: кооператив, профсоюз, государственное предприятие, ФПГ, мафия. Граница между институтом и организацией. Факторы, определяющие оптимальный размер организации.

Задачи организаций как принудительной силы: понижение транзакционных издержек соглашений, повышение безопасности, укрепление доверия, контроль за соблюдением норм поведения и выработка новых норм.

Литература

Основная

Нуреев Р. М. (2014). Курс микроэкономики. 3-е изд. М.: Норма. Гл. 6.

Олейник А. Н. (2010). Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Тема 2 и Лекция 15. М.: ИНФРА М.

Дополнительная

Алчиан А. и Демсец Г. (2005). Производство, Информационные издержки и экономическая организация / В сб. Истоки, М.: ГУ-ВШЭ.

Ляско А. К. (2004). Проблема доверия в социально-экономической теории. М.: РАН Институт экономики.

Менар К. (2005). Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике / Гл. 15 в кн. Институциональная экономика. Ред. А. О. Олейник. М.: ИНФРА-М.

Одинцова М. И. (2007). Институциональная экономика. М.: ГУ-ВШЭ. Гл. 4.

Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. СПб.: Лениндат. Гл. 1, с. 48-90.

Часть 2. Прикладная институциональная экономика

Тема 7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА

Поведение потребителя и его радио-нальность. Полезность и спрос. Общая и

предельная полезность. Парадокс воды и алмаза.

Положение равновесия потребителя в кардиналистской теории полезности. Взвешенная предельная полезность потребителя. Принцип оптимального выбора. Функциональный и нефункциональный спрос. Социальные эффекты: эффект присоединения к большинству; эффект сноба; эффект Веблена.

Предпочтения потребителя: аксиомы рационального выбора. Функция полезности и ее виды. Кривые безразличия, их свойства и основные типы. Предельная норма замены (замещения). Единство количественной и порядковой теорий полезности.

Положение равновесия потребителя (в ординалистской теории): бюджетное ограничение и его экономический смысл. Оптимум потребителя.

Изменение дохода потребителя и цен благ: кривая "доход-потребление" и ее особенности для различных типов товаров. Кривые Энгеля для развитых и развивающихся стран. Кривая "цена-потребление". Эффект замещения и эффект дохода для разных категорий благ. Блага низшего порядка. Парадокс Гиффена.

Домашнее хозяйство как организация. Типы домашних хозяйств. Основная функция домохозяйства (семьи): воспроизводство людей как биологических и социальных субъектов. Эволюция домохозяйств с развитием общества. Тенденция к исчезновению домохозяйства как особого типа экономических организаций. Экономическая теория семьи Г. Беккера.

Общие ментальные модели и культура. Компоненты культуры. Пирамида экономической культуры. Знания, навыки, ценности. Понятие рутины. Роль рутины в функционировании домашнего хозяйства. Технологические и отношенческие рутины. Роль неявного знания. Основные компоненты рутины. Механизмы обучения рутинами. Проблемы адаптации рутин к меняющимся условиям среды. Рутин и формирование ментальных моделей. Общие ментальные модели.

Домохозяйства как главный субъект адаптационного процесса. Изменения в институциональных характеристиках домохозяйств: сдвиг от ценностей выживания к ценностям развития, начало консолидации среднего класса.

Особенности развития домохозяйств в постсоветской России.

Литература

Основная

Нуреев Р. М. (2014). Курс микроэкономики. 3-е изд. М.: Норма. Гл. 3-4.

Нуреев Р. М. (2011). Россия: особенности институционального развития. М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М. Глава 1.

Дополнительная

Беккер Г. (2003). Человеческое поведение. Экономический подход. / Гл. 12. Семья и государство. М.: ГУ ВШЭ.

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ, 2003. Введение. Часть 1. (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115620.html>).

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). 10 лет спустя. Под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ, 2010. Введение. Часть 1.

Тема 8. ФИРМА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Фирма как сеть контрактов. Многообразие фирм. Траектория развития фирмы. Институциональная теория развития. Типология инновации. Фирма: взгляд изнутри. Экономическая природа фирмы. Основные типы фирм: единоличные предприятия, партнерства, корпорации. Эволюция внутрифирменных структур.

Короткий и длительный периоды в деятельности фирмы. Издержки фирмы. Внешние и внутренние издержки. Альтернативные затраты (издержки). Бухгалтерские и экономические издержки. Постоянные и переменные издержки. Средние и предельные издержки. Выручка фирмы. Бухгалтерская и экономическая прибыль. Структура выручки предпринимателя. Общий, средний и предельный

доход.

Функция фирмы: максимизация дохода в процессе производства обычных товаров и услуг. Совершенно конкурентные рынки и фирмы. Равновесие фирмы в краткосрочном периоде. Условие равновесия. Принцип максимизации прибыли. Предельная, допредельная и запредельная фирмы. Кривая предельных издержек как кривая предложения фирмы. Равновесие фирмы и равновесие отрасли.

Равновесие фирмы в долгосрочном периоде: понятие внутренней и внешней экономии. Издержки в долгосрочном периоде и их взаимосвязь с издержками в краткосрочном периоде. Кривая предложения фирмы и кривая предложения отрасли. Механизм вхождения в отрасль и выхода из нее. Равновесие отрасли.

Совершенная конкуренция. Достоинства и недостатки совершенной конкуренции.

Классификация рыночных структур. Рыночная власть.

Чистая монополия. Ее характерные черты. Виды монополии. Определение цены и объема производства. Показатели монопольной власти. Коэффициент А. Лернера. Индекс Херфиндала-Хиршмана. Экономические последствия монополии. Потери общественного благосостояния, вызванные монополией. Х-неэффективность.

Монопсония. Двусторонняя монополия. Антимонопольное законодательство и регулирование: доводы «за» и «против». Антитрестовские законы и обеспечение их выполнения. Монополия и прогресс. Естественная монополия. Традиционные и современные способы регулирования естественных монополий.

Модель монополистической конкуренции: условия монополистической конкуренции; дифференциация продукта. Определение цены и объема производства. Краткосрочное и долгосрочное равновесие. Сравнение монополистической и совершенной конкуренции. Издержки монополистической конкуренции. Избыточные мощности. Неценовая конкуренция: реальная и мнимая дифференциация продукта; реклама. Ценовая дискриминация, ее предпосылки и формы.

Олигополия: характерные черты и причины распространения. Поведение фирмы-олигополиста в отношении цены и выпуска. Разнообразие форм олигополистического поведения: картели, лидерство в ценах и др. Анализ олигополии с применением теории игр.

Проблема взаимоотношения принципала-агента. Разделение собственника и управляющего как причина проблемы принципала-агента. Влияние правовых институтов на развитие корпораций (по Р. Ла Порте).

Варианты решения проблемы принципала-агента: соревнование агентов, участие агента в результатах (ESOP), фирма как коалиция агентов (кооперативы etc.).

Особенности развития фирм в постсоветской России.

Литература

Основная

Нуреев Р. М. (2011). Россия: особенности институционального развития. М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М. Главы 2-4.

Дополнительная

Постсоветский институционализм – 2006: власть и бизнес, Монография. Под ред. Р. М. Нуреева. Ростов на-Дону, 2006.

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ, 2003. Часть 2. (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115620.html>).

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). 10 лет спустя. Под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ, 2010. Часть 2.

Тема 9. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

Провалы рынка. Функции государства. Общественные потребности.

Общественные блага. Характерные черты чисто общественных благ. Проблема безбилетника. Особенности спроса и предложения чисто общественных благ. Перегружаемые и исключаемые общественные блага.

Экономический и политический рынок: их единство и различия. Различие между «здоровой экономикой» и «правильной политикой». Акторы политического процесса. Политико-экономический кругооборот.

Государства защищающее и государство производящее. Различные подходы к анализу государства. Контрактная теория государства. Эксплуататорские теории государства. Основные типы государств: эксплуататорское (диктаторское) государство и контрактное (демократическое) государство. Модель стационарного бандита МакГи-Уолсона.

Бюрократия как экономическое явление. Искатели политической ренты; проблемы контроля. Условия эффективной борьбы с бюрократией. Минимальные и максимальные границы участия государства в рыночной экономике. Минимальные границы. Максимальные границы. Ограничения, которые рыночная экономика накладывает на функции государства.

Необходимость и формы разгосударствления. Провалы государства: негативные последствия политизации экономики. Условия и способы проведения эффективной денационализации. Конституционная экономика.

Провалы государства. Проблема принципала-агента в деятельности государства. Экономический анализ поведения избирателей. Экономический анализ коррупции и путей ее ограничения. Теория общественного выбора, её значение и ограниченность. Конституционная экономика.

Особенности развития государства в постсоветской России.

Литература

Основная

Нуреев Р. М. (2011). Россия: особенности институционального развития. М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М. Главы 5-6.

Дополнительная

Бьюкенен Дж. (1997). Конституция экономической политики (Нобелевская лекция). Дж. Бьюкенен, Сочинения, М. Таурис Альфа, с. 15-30.

Олейник А. (2003). Институциональный анализ государства: концептуальные рамки // *Социологические исследования*, № 9. (<http://socis.isras.ru>).

Олсон М. (2007). Власть и Процветание: перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры пер. с англ. - Новосибирск: Изд-во НГТУ.

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ, 2003. Часть 3. (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115620.html>).

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). 10 лет спустя. Под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ, 2010. Часть 3.

Тема 10. РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

Предпосылки и закономерности институционального развития. Стабильность и институциональные изменения. Роль организаций в институциональных изменениях. Траектория институциональных изменений. Развитие технологий, роль институтов.

Институциональное разнообразие экономических систем. Доиндустриальное общество и его институты. Система институтов индустриального общества. Проблемы формирования институтов постиндустриального общества.

Особенности эволюции институтов российской цивилизации.

QWERTY-эффекты как провал спонтанной эволюции институтов. Сущность и виды QWERTY-эффектов. Институциональные ловушки. Причины зависимости от предшествующего развития. Методы борьбы с QWERTY-эффектами.

Методы институционального дизайна: сознательное заимствование

институтов, сознательное изобретение новых институтов. Path Dependence как ограничитель институционального дизайна.

Анализ препятствий институциональному дизайну в экономике развития.

QWERTY-эффекты и зависимость от предшествующего развития в истории российской цивилизации.

Литература

Основная

Нуреев Р. М. (2011). Россия: особенности институционального развития. М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М. Главы 7-8.

Дополнительная

Дэвид П. (2006). Клио и экономическая теория QWERTY, Истоки: из истории изучения экономики как структуры процесса, М.: ГУ-ВШЭ, с. 139-150.

Либовиц С. и Марголис С. (2006). Басня о клавишах, Истоки: из истории изучения экономики как структуры процесса, М.: ГУ-ВШЭ, с. 151-182.

Нуреев Р. М. и Латов Ю. В. (2006). Что такое зависимость от предшествующего развития и как её изучают российские экономисты, Истоки: из истории изучения экономики как структуры процесса, М.: ГУ-ВШЭ, с. 228-256.

Тема 11. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Современные экономические системы и их институты. Институты и идеология. Основные системы собственности. Институты рыночной экономики. Командная экономика и ее институты. Институты смешанной экономики.

Формационный подход к анализу развития институциональных систем. Марксистская концепция экономической общественной формации. Институциональная концепция постиндустриального общества.

Цивилизационный подход к анализу институциональных систем. П. Сорокин о круговороте культур. А. Тойнби о развитии этноконфессиональных цивилизаций. Различия экономической ментальности представителей разных цивилизаций. Национальные и региональные модели экономики.

Литература

Основная

Нуреев Р. М. (2011). Россия: особенности институционального развития. М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М. Главы 2-3.

Дополнительная

Гумилев Л. Н. (1990). Этногенез и биосфера земли. Л., Гидрометеиздат. Гл. XXIX, с. 327-345.

Ойкен В. (1993). Экономические системы // *THESIS*, Т. I, Вып. 2. М.: Начало-Пресс, с. 18-27.

Тойнби А. Дж. (1991). Постыжение истории. М.: Прогресс. Часть первая, с. 90-93, 170-179.

Хайек Ф. А. (1992). Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. Издательство Новости. (www.libertarium.ru/l_lib_conceit0).

Тема 12. ФАКТОРЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ

Факторы институциональной динамики. Зависимость от траектории предшествующего развития. Изменение институтов во времени: эволюция и революция. Экспорт и импорт институтов, их значение и ограниченность. Институты как общественный капитал.

Внешние и внутренние причины эволюции институтов. Формационный и цивилизационный подходы к анализу институциональной динамики.

Институциональные инновации. Спонтанное изобретение новых институтов. Спонтанное заимствование институтов. Рынок институтов. Конкуренция институтов. Экономический подход к проблемам глобализации и «конца истории».

Институциональное проектирование: содержание, условия, возможности.

Литература

Основная

Нуреев Р. М. (2011). Россия: особенности институционального развития. М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М. Главы 8-9.

Дополнительная

Нельсон Р. и Уинтер С. (2000). Эволюционная теория экономических изменений. М.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала. Гл. 11, 12. (<http://www.ie.boom.ru/Library/North.zip>).

Нуреев Р. М. (2006). Экономический детерминизм и его критика Карлом Поланьи, Великая трансформация Карла Поланьи: прошлое, настоящее, будущее. Под общей редакцией проф. Р. М. Нуреева, М.: ГУ-ВШЭ, с. 187-204.

Олсон М. (1997). Возвышение и упадок народов: экономический рост, стагнация, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР.

Полтерович В. М. (2001). Трансплантация экономических институтов // *Экономическая наука современной России*, № 3.

ЛИТЕРАТУРА

Базовые учебники и ридеры

1. *Вольчик В. В.* (2011). Институциональная и эволюционная экономика. Ростов-на-Дону, Изд-во ЮФУ.
2. *Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А. и Юдкевич М. М.* (2010). Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты. Учебник. М.: ГУ-ВШЭ.
3. *Нуреев Р. М.* (2014). Курс микроэкономики. Учебник для вузов. 3-е изд. М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М. Главы 1; 2; 3 (3.1); 6 (6.1; 6.2); 13, 14.
4. *Нуреев Р. М.* (2011). Россия: особенности институционального развития. М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М.
5. *Олейник А. Н.* (2010). Институциональная экономика. 2-е изд. М.: Инфра-М.

Дополнительная литература

5. Институциональная экономика. Под ред. А. Н. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2007. Гл. 1.1; 1.6; 11.1.
6. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. Под ред. А. А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2005. Гл. 6.
7. *Козловски П.* (1999). Общество и государство. Неизбежный дуализм. М.: Республика.
8. *Коуз Р.* (1993). Фирма, рынок и право. М.
9. *Милгрэм П. и Робертс Дж.* (1999). Экономика, организация и менеджмент. В 2-х томах. СПб.: Экономическая школа.
10. *Нельсон Р. и Уинтер С.* (2003). Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело.
11. *Нуреев Р. М.* (2005). Теория общественного выбора. М.: ГУ-ВШЭ.
12. *Нуреев Р. М. и Латов Ю. В.* (2001). "Плоды просвещения" (Новая российская экономическая наука на пороге третьего тысячелетия) // *Вопросы экономики*, № 1, с. 96-116.
13. *Нуреев Р. М.* (2013). Экономика развития. 2-е изд. М.: Норма. Гл. 3, 5(5.2), 9, 10, 14, 15.
14. *Уильямсон О.* (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. СПб.: Ленингздат.
15. *Фуруботн Э. Г. и Рихтер Р.* (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ.

под ред. В. С. Катъкало, Н. П. Дроздовой. СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та.

16. *Ходжсон Дж.* (2003). Экономическая теория и институты. М.: Дело.
17. *Шаститко А. Е.* (2003). Новая институциональная экономическая теория. М.
18. *Эггертсон Т.* (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело.
19. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ, 2003. Введение. (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115620.html>).
20. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). 10 лет спустя. Под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ, 2010. Введение.

Полезные адреса Интернета

1. Библиотека Либертариума ("Moscow Libertarian Library (Russian)"). (<http://www.libertarium.ru/library>).
2. Институциональная экономика. (<http://ie.boom.ru/1/index.htm>).
3. Электронный журнал "Экономическая социология". (<http://www.ecsoc.msses.ru>).
4. Институт "Экономическая школа". Галерея экономистов. (<http://www.economicus.ru>).
5. *Кузьминов Я. И.* и *Юдкевич М. М.* (2000). Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М.: ГУ-ВШЭ. (http://www.hse.ru/rector_net/lectures/lect_1-2.htm и др.).
6. *Веблен Т.* Теория праздного класса. (<http://friends.pomorsu.ru/Alest/library/veblen/theoryintro.htm>).
7. *Commons J.* (1931). Institutional Economics // *American Economic Review*, vol. 21. (<http://www.ecn.bris.ac.uk/het/commons/institutional.txt>).
8. http://magistr-yuga.narod.ru/index_lit_arhiv_ekonom_ek_3.htm
9. *Тоффлер О.* Третья волна. (http://socioline.ru/_seminar/library/misc/toffler.php).
10. *Норт Д.* (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала. (<http://institutional.boom.ru/dnorth.htm>).
11. *Тойнби А.* Постижение истории. (<http://kulichki.rambler.ru/~gumilev/Toynbee/index.html>).
12. *Розмаинский И. В.* История институционализма. (http://institutional.boom.ru/Latov_Razmainskiy/Rozmainskiy_history.htm).
13. *Капелюшников Р. И.* (1998). Неоинституционализм. (<http://www.libertarium.ru/libertarium/10621>).
14. *Капелюшников Р. И.* (1998). Новая институциональная теория. (<http://www.libertarium.ru/libertarium/10625>).
15. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). М.: МОНФ, 2003. (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115620.html>).

Тематика заданий по различным формам текущего контроля:

Книги для реферирования по институциональной экономике в 2014 -2015 уч. году.

1. **К. КЛАРК 1948 Экономика в 1960 году**
2. **Ж. ФУРАСТЬЕ 1949 Великая надежда XX века**
3. **ДЭНИЕЛ БЕЛЛ (р. 1919) (Bell Daniel)**
 - 1960-Конец идеологии
 - 1971 - Капитализм сегодня ,
 - 1973- Грядущее постиндустриальное общество
 - 1976- Культурные противоречия капитализма,
 - 1980- Извилистый путь

4. **ДЖОН КЕННЕТ ГЭЛБРЕЙТ (John K. Galbraith ,1908–2006)**
 - 1958- *Общество изобилия.*
 - 1967- *Новое индустриальное общество (The new industrial state).*
 - 1973- *Экономикс и общественная цель.*
 - 1981- *Жизнь в наше время.*
5. **ПИТЕР ДРУКЕР (Peter Ferdinand Drucker,1909–2005)**
 - 1942 – *Будущее индустриального человека (The Future of Industrial Man)*
 - 1968 - *The Age of Discontinuity.* (Руск.изд.: Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. — М. 2007).
 - 1993- *Пост-капиталистическое общество (The Post-Capitalist Society)*
6. **МАНУЭЛЬ КАСТЕЛЬС (Manuel Castells, p. 1942)**
 - 1980- *Экономический кризис и американское общество*
 - 1983- *Город и городские массы*
 - 1989- *Город в информационный век*
 - 1996-1998- *Информационный век: экономика, общество, культура.*
7. **ЭЛВИН ТОФЛЕР (Alvin Toffler, P. 1928)**
 - 1970-«*Шок будущего*»;
 - 1972-«*Столкновение с будущим*»;
 - 1973- «*Потребители культуры*»
 - 1975-«*Доклад об экоспазме*»;
 - 1980-«*Третья волна*»;
 - 1985- «*Адаптивная корпорация*»
 - 1990-«*Сдвиг власти*»;
 - 1993-«*Война и антивоенна. Опыт выживания на пороге XXI века*»
8. **ЛЕСТЕР ТУРОУ (Lester C. Thurow p. 1938)**
 - 1970- *Инвестиции в человеческий капитал*
 - 1975-*Порождая неравенство: механизмы распределения в экономике США*
 - 1980- *Общество с нулевой отдачей*
 - 1992- *Схватка: грядущая экономическая битва между Японией, Европой и Америкой*
 - 1996- *Будущее капитализма. Как экономика сегодняшнего дня формирует мир завтрашний*
9. **АЛЕН ТУРЕН (Alain Touraine p. 1925)**
 - 1965- *Социология действия*
 - 1969- *Постиндустриальное общество*
 - 1973- *Производство общности*
 - 1974- *В защиту социологии*
 - 1977- *Жажда истории*
 - 1992- *Критика модернити*
 - 1994- *Что такое демократия*
 - 1997- *Способны ли мы жить вместе? Равные и различные*
10. **ФРЭНСИС ФУКУЯМА (Francis Fukuyama, p. 1952)**
 - 1992- *Конец истории и последний человек.*
 - 1995- *Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния*
 - 1998- *Великое крушение*

Примерные вопросы для письменных работ даются общим списком и содержат не менее одного вопроса на каждую тему.

1. Каковы черты сходства и отличия между старым и новым институционализмом?
2. Как институционалисты модифицируют основные предпосылки неоклассической экономической теории?

3. Каковы сильные и слабые стороны институциональной парадигмы в сравнении с неоклассической?
4. В чем, согласно К. Поланьи, различия формального и содержательного значений термина "экономическое"? Для чего необходимо видеть эти различия?
5. Чем, по К. Поланьи, качественно различаются рынки в условиях разных институциональных систем?
6. Есть ли в современной России те особенности рынков, которые отметил К. Поланьи, анализируя добуржуазные общества? Если да, то каковы причины их сохранения?
7. По каким критериям типологизируют транзакционные издержки?
8. Какие виды транзакционных издержек более типичны, а какие менее?
9. Можно ли рассматривать налоги как разновидность транзакционных издержек? Почему?
10. Какие ошибки, по мнению Р. Коуза, совершил А. Пигу, анализируя пример об ущербе полям от паровозных искр?
11. Чем, согласно Р. Коузу, экономический подход к установлению прав собственности отличается от юридического подхода?
12. Требуется ли теорема Р. Коуза модификации юридических норм?
13. Есть ли в неформальном секторе Перу, согласно де Сото, силовое предпринимательство, аналогичное российским "крышам" 1990-х гг.? Почему?
14. Как при помощи анализа издержек законности и внезаконности объяснить, почему в развивающихся странах неформальный сектор много крупнее, чем в развитых странах?
15. В каких секторах экономики и почему неформальный сектор развивается, по де Сото, сильнее, а в каких слабее?
16. Насколько типично возникновение государства по модели "оседлого бандита"? При каких условиях происходит вторичный политогенез по этой модели?
17. Почему в России конца 1990-х гг. произошел переход от системы "бандитских крыш" к системе "милицейских крыш"?
18. Что препятствует в постсоветской России созданию системы легального инфорсменты?
19. Что означает тезис сторонников теории Path Dependence "История имеет значение"?
20. Чем объясняет Д. Норт сильные различия в экономическом развитии стран Северной и Южной Америки?
21. Как Д. Норт объясняет неудачу попыток имплантировать принципы Конституции США в страны Латинской Америки?
22. Кто и как формирует предложение институтов в современном мире?
23. От чего зависит конечный спрос на институты?
24. В чем заключается дисфункция трансплантированных институтов?
25. Каковы причины институциональных отличий России от стран Запада?
26. К какому типу и по каким критериям относится экономическая ментальность россиян - к восточному или к западному?
27. Какие институциональные изменения произошли в российских домохозяйствах?
28. Чем институциональное поведение российских фирм отличается от поведения западных фирм? восточных фирм?
29. Каковы особенности рентоискательской деятельности в постсоветской России?
30. Сохранились ли в постсоветской России элементы институтов власти-собственности?

Вопросы для оценки качества освоения дисциплины

- 1) Как институционалисты модифицируют основные предпосылки неоклассической экономической теории?
- 2) Чем отличаются друг от друга "старый" и "новый" институционализм?

- 3) Предмет и задачи дисциплины "Институциональная экономика". Логика и структура курса.
- 4) Основные черты метода институциональной экономики. Методы сбора данных, основные этапы моделирования. Неформальная модель. Формальная модель. Эксперимент.
- 5) Основные особенности экономического моделирования, его уровни и границы применения.
- 6) Что такое институты и для чего они нужны?
- 7) Какова иерархия формальных и неформальных институтов?
- 8) Чем различаются выделенные К. Поланьи три формы отношений обмена? Чем и почему, по К. Поланьи, качественно различаются рынки в условиях разных институциональных систем?
- 9) Что такое "транзакционные издержки" и каковы их виды?
- 10) Как и почему изменяются транзакционные издержки?
- 11) Каковы, по мнению Р. Коуза, недостатки пигувианского подхода к анализу экстерналильных эффектов?
- 12) Каково практическое значение теоремы Коуза?
- 13) Можно ли говорить о прогрессе институтов, снижающих транзакционные издержки, если с развитием общества доля транзакционных издержек в ВВП растёт?
- 14) Каковы субъекты и объекты прав собственности?
- 15) При каких условиях повышается значение института прав собственности и при каких, наоборот, снижается?
- 16) Как при помощи анализа издержек законности и издержек внезаконности объяснить, почему в развивающихся странах неформальный сектор много крупнее, чем в развитых странах?
- 17) Чем различаются три основных типа экономических организаций? Каковы перспективы развития экономических организаций в XXI в.?
- 18) Какие признаки сближают мафию (ОПГ) с фирмой, государством и домохозяйством?
- 19) Каковы, по Р. Коузу, ограничения расширения масштабов фирмы?
- 20) В чем заключается проблема принципала и агента, как она решается?
- 21) Насколько типично возникновение государства по модели "оседлого бандита"?
- 22) Что такое «зависимость от предшествующего развития» и почему она возникает?
- 23) Является ли феномен «зависимости от предшествующего развития» вредным или полезным?
- 24) Что такое "институциональные ловушки" и почему они возникают?
- 25) Какая тенденция спонтанно превалирует - к унификации или к диверсификации институтов?
- 26) Что такое QWERTY-эффекты и каковы её основные разновидности?
- 27) Противоборство власти-собственности с частной собственностью в дореволюционной России.
- 28) Истоки российской хозяйственной культуры. Влияние мобилизационно-коммунальной среды.
- 29) Командная экономика и её особенности в СССР.
- 30) Становление командной экономики. Планирование на базе отраслевых проектировок. Этапы составления и реализации планов. Переход к комплексному, многовариантному планированию.
- 31) Чистая и административная монополия: единство и различия. Дефицит и его формы.
- 32) Этапы развития и реформирования командной системы, причины её кризиса и краха.
- 33) Основные этапы возникновения институтов рынка в постсоветской России
- 34) Возникновение и становление новой российской элиты. Институционализация

- новой власти-собственности.
- 35) Формы и методы приватизации в постсоветских странах: единство и различия.
 - 36) Как проходило в 1990-2000-е гг. заимствование институтов в России? Каковы перспективы этого процесса?
 - 37) Домохозяйства как субъекты рыночной экономики. Сущность домохозяйств. Функции домохозяйств. Домохозяйства в переходной экономике.
 - 38) Рынок труда и образования в постсоветской России.
 - 39) Особенности потребления и сбережения российских домашних хозяйств в начале XXI века.
 - 40) Финансовое положение и дифференциация современных российских домохозяйств. Особенности доходов и расходов современных российских домохозяйств.
 - 41) Постприватизационное развитие корпоративного управления: поиск эффективного собственника в России.
 - 42) Рынки в переходной экономике. Роль конкуренции: теория и практика. Структурные диспропорции, унаследованные от советской экономики.
 - 43) Основные характеристики естественных монополий, и их особенности в переходный период.
 - 44) Традиционные и современные механизмы регулирования естественных монополий. Особенности ценообразования в условиях естественных монополий (цены Рамсея, пиковое ценообразование, двухкомпонентный тариф).
 - 45) Инструменты макроэкономического анализа и особенности их использования для анализа российской экономики.
 - 46) Инфляция, основные виды и методы регулирования. Антиинфляционная политика России.
 - 47) Фискальное регулирование. Доходы и расходы государственного сектора. Типы фискальной политики. Альтернативные варианты фискальной политики для России.
 - 48) Денежно-кредитное регулирование. Структура денежно-кредитной системы. Банковская система, механизмы управления денежным предложением.
 - 49) Государственный бюджет и государственный долг.
 - 50) Институциональная коррупция. Подходы к исследованию коррупции. Типы и масштабы коррупции. Влияние коррупции на развитие общества. Особенности коррупции в России.
 - 51) Модель Хотеллинга-Даунса на примере России. Взаимосвязь политического и экономического монополизма. Административный ресурс.
 - 52) Минимальные и максимальные границы участия государства в рыночной экономике. Провалы государства: негативные последствия политизации экономики
 - 53) Политический деловой цикл и его особенности в России.
 - 54) Источники экономического роста. Государственная политика, стимулирующая экономический рост.
 - 55) Структура и закономерности развития мирового хозяйства. Россия в международном разделении труда.
 - 56) Регулирование внешнеэкономической деятельности: основные направления, механизмы и инструменты.
 - 57) Россия в глобализирующемся мире: свет и тени экономической специализации.
 - 58) Становление и развитие постиндустриального общества в России: мифологемы и реальность.
 - 59) Возможные сценарии и перспективы развития российской экономики.
 - 60) Концепции долгосрочного социального экономического развития России.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМ Ф. Д. РУЗВЕЛЬТА (ПО МАТЕРИАЛАМ КОНФЕРЕНЦИИ В ФИНАНСОВОМ УНИВЕРСИТЕТЕ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 18 ОКТЯБРЯ 2013 Г.)

ДЮСУШЕ ОЛЬГА МИХАЙЛОВНА,

*кандидат экономических наук,
Финансовый Университет при Правительстве РФ,
e-mail: odusouchet@gmail.com*

В 2013 году исполнилось 80 лет с начала проведения в США реформ «Нового курса» в марте-июне 1933 года. В честь этого события 18 октября в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации состоялась первая конференция из серии «Великие экономисты и великие реформы». Статья посвящена обзору выступлений и присланных материалов участников конференции. Приоритетное внимание в обзоре уделено институциональным аспектам реформ Ф. Д. Рузвельта в контексте новых направлений экономической теории и практики, решения современных проблем управления в условиях кризисов и макроэкономической динамики.

Ключевые слова: провалы рынка; деловые циклы и длинные волны; экономический рост; безработица; дискреционная политика; процентные ставки; социально-экономические реформы.

INSTITUTIONAL ASPECTS OF THE REFORMS FRANKLIN D. ROOSEVELT (BASED ON THE CONFERENCE AT THE FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION OCTOBER 18, 2013)

DYUSUSHE OLGA, M.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD),
Financial University under the Government of the Russian Federation,
e-mail: odusouchet@gmail.com*

The 80th anniversary since the beginning of "New Deal" reforms in the USA in the March-June 1933 is celebrated in 2013. In honor of this event the first conference in the series "The great economists and the great reforms" was held in the Financial University under the Government of the Russian Federation on October 18. The article presents reviews of the presentations and materials which were sent by participants. Priority attention is paid to the institutional aspects of the reforms of Franklin D. Roosevelt in the new areas context of economic theory and practice, solutions to contemporary problems of crisis management and macroeconomic dynamics.

Keywords: market failures; business cycles and long waves; economic growth; unemployment; discretionary policy; interest rates; economic and social reforms.

JEL: B52, N12.

18 октября 2013 г. в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации состоялась первая конференция из серии «Великие экономисты и великие реформы». Поводом для нее послужила знаменательная годовщина: в 2013 году исполнилось 80 лет с начала проведения реформ

президентом США Франклином Делано Рузвельтом в марте-июне 1933 года. «Новый курс» Рузвельта, направленный на преодоление последствий глубокого финансово-экономического кризиса (Великой Депрессии, символом которой стал крах Нью-Йоркской биржи 24-29 октября 1929 г.), называют наиболее успешными социально-экономическими реформами XX века.

Тематика конференции ориентировала участников на институциональный анализ этих реформ в контексте последствий мирового кризиса. В программе конференции были предложены к рассмотрению вопросы преодоления кризисов и административного регулирования национальных экономик, анализа современных проблем, в том числе таких, как «провалы рынка» и «провалы государства», социально-экономические реформы, регулирование занятости и трудовых отношений, социальное страхование и пенсионное реформирование, государственный бюджет и государственный долг, механизмы денежного обращения и другие.

О реформах Ф. Д. Рузвельта и дискреционной политике. Тематика и материалы конференции привлекают особое внимание современной актуальностью обсуждаемых проблем. Они имеют большое значение не только для России с её двадцатилетним стажем рыночных реформ, но для России – с нашим пристрастием быстро «разрубать гордиев узел» – в особенности. Значительная часть институциональных реформ, направленных на гашение Великой Депрессии, была сформирована действительно за «100 дней», в первые месяцы первого срока президентства Ф. Д. Рузвельта, - и это удивительный пример быстрого реагирования на клубок запущенных и укоренённых проблем. Можно заметить, что «эффекты социального склероза», о которых писал Манкур Олсон (*Олсон, 1998*), ещё институционально не развились или были заблокированы.

Реформы Ф. Д. Рузвельта, которые продолжались и после «100 дней», можно рассматривать как классический кейс социально-экономических реформ XX века. Эти реформы, формируя ментальность американского национального государства, создали эффективные институты в сферах производства, занятости, ВПК и финансов. В то же время они продемонстрировали на практике проблемы дискреционной политики в модели рыночного хозяйства с сильным государственным регулированием. Неординарные внешние эффекты этой политики в среднесрочном и долгосрочном периодах представляют большой интерес, в частности, с точки зрения их влияния на перспективы развития современной мировой экономики.

Опыт реформ Р. Д. Рузвельта позволяет сформировать современное представление о дискреционной политике¹, связанной с программами общественных работ, проектами общественной занятости, программами трансфертов, системами налогов и ставок. Не вызывает сомнения необходимость масштабного участия государства в случае широкого привлечения безработных к строительству, например, дорог, или больших строек, так же как преодоления последствий крупных кризисных ситуаций (эвакуации населения при наводнениях или пожарах), потому что специализированных кадров может не хватать. Современный анализ позволяет оценить не только эффективность дискреционной политики как

¹ Дискреционной политикой (*discretionary policy*) называют такую политику, которая предполагает, что выбор политических мер, их масштабности и времени принятия оставлен на усмотрение самих политиков. Эту политику следует отличать от политики, основанной на правилах (*rules-based policy*), когда политические деятели либо придерживаются заранее объявленных правил игры, либо постоянно принимают решения исходя из устоявшихся прецедентов. Довод в пользу предпочтения правил вместо свободы политических действий состоит в том, что, если органы власти действуют по своему усмотрению, то всем другим сторонам чрезвычайно трудно предугадать, что они собираются делать. В свою очередь, сторонники дискреционной политики утверждают, что заранее выработанные правила позволяют справляться только с теми нарушениями в экономике, которые можно предвидеть или хотя бы предположить. Если же в экономике происходит нечто совершенно новое, такие правила оказываются совершенно бесполезными. Многие экономисты сомневаются в том, что существующего уровня понимания механизма функционирования экономики вполне достаточно, чтобы можно было сформулировать какие-либо лежащие в основе политики правила поведения; следовательно, политики должны пользоваться значительной свободой выбора. В современной России дискреционную политику называют «ручным управлением»; этим термином часто пользуются для обозначения действий В. В. Путина как президента России.

таковой, но также квалифицировать просчёты политика. Можно ли считать просчётом решение, последствия которого в изменившихся условиях нельзя было предугадать? Этот вопрос рассматривается с точки зрения адаптивной рациональности, как особый тип экономического поведения в контексте эволюции экономики в статье *В. В. Вольчика* и *Т. А. Зотовой* (Южный федеральный университет), присланной для материалов конференции. По их мнению, в модели адаптивного поведения адекватность применения дискреционной политики целесообразно определить институционально в зависимости от двух факторов: первый, когда свобода принятия просчитанных (рациональных) решений в рамках законодательства доступна для политика, и второй, когда в ситуации неопределённости предпочтительным является адаптивное поведение, и право на независимые решения (то есть право проводить дискреционную политику) делегируется определённому лицу. В США 1930-х гг. таким лицом стал президент Рузвельт.

Специфика рынка и доктрина ответственности государства.

Современный взгляд на социально-экономическую активность государства выразил д.э.н. *А. Н. Бойко* (Финансовый университет): «Существуют многообразные зоны «фиаско рынка», в которые частный бизнес не идёт и не пойдёт из-за низкой или же отрицательной доходности. Все эти зоны может замещать собой только госсектор, который, во-первых, может функционировать и в условиях временной убыточности, во-вторых, только госсектор позволяет концентрированно нацелить нужные ресурсы на стратегические, наиболее важные отрасли и производства, устранить структурные перекосы и диспропорции, обеспечить комплексность производств, решать задачи импортозамещения, развития инфраструктуры, фундаментальной и прикладной науки и многие другие... Альтернативы рыночным механизмам, кроме планово-регулятивных механизмов, попросту не существует». Относительно экономической ситуации начала XXI века этот же участник конференции заметил: «Причиной относительно продолжительной стабилизации мировой экономики было глобальное расширение рынков на просторах экономического постсоветского пространства и пространства нынешних стран БРИКС. Чем шире рынки, тем более они поглощают избытки капиталов и товаров, демпфируют и погашают экономические диспропорции (различные "пузыри") главных мировых производителей в лице ТНК. Однако по мере освоения и заполнения новых рынков их амортизационные возможности стали круто сокращаться, особенно если развивающиеся страны все более заполняют внутренние рынки собственной продукцией (пример Китая). Отсюда, вроде бы случайно, в 2008 году начался ипотечный, затем финансовый, а за ним и экономический кризис в США (см. рис. 1). Временный подъем экономики США сегодня никого не должен убаюкивать: американская экономика лишь временно оживила на «допинге долларовых вливаний».

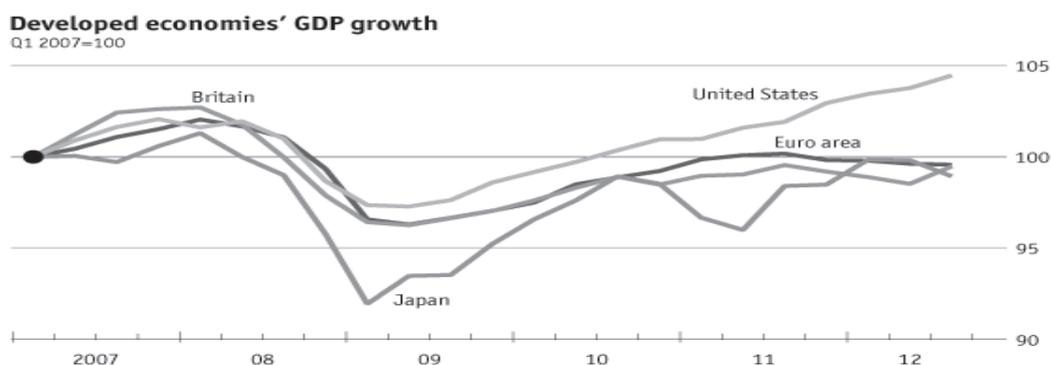


Рис. 1. Поквартальное процентное изменение ВВП в Англии, Японии, США и Евросоюзе, 2007-2012 гг.

Источник: (<http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2012/12/daily-chart-14>).

Схожее общее теоретическое видение проблемы кризисного управления было представлено на конференции д.э.н. *Н. Н. Думной* (Финансовый университет). «Рыночная экономика, - отметила она, - представляется самоорганизующейся, неравновесной системой. Сама её сущность состоит в отклонениях от нормы. Равновесие есть лишь временное её состояние. Это – квазистабильность. Она развивается, переходя вновь и вновь от равновесного состояния к неравновесному. Рыночная экономика представляется одновременно и структурой, и процессом. Сосуществование Хаоса и Порядка – способ движения и развития этой экономической системы. Государство с его законами, хозяйственным регулированием, государственной собственностью – некие «стропила», несущие «балки» и рамки для стихии рынка до тех пор, пока не нарушаются функции рынка... Дихотомия «рынок-государство» постоянно воспроизводится в рыночном хозяйстве».

Доктрину «ответственности государства за судьбы своих граждан» и практический опыт Ф. Д. Рузвельта в сфере социальной защиты «забытого американца» следует считать очень важным вкладом в развитие институтов защиты населения. Совершенствование этих институтов со временем пошло по линии формирования внебюджетных фондов, в том числе, пенсионных фондов. Не случайно, что значительная часть докладов конференции была посвящена именно реформированию современной пенсионной системы и Пенсионного фонда РФ. Внебюджетные фонды являются важным звеном в системе публичных финансов во всех развитых странах мира – это специфическая форма перераспределения, накопления и использования финансовых ресурсов страны с целью защиты интересов отдельных социальных групп населения. С экономической точки зрения они выполняют стабилизирующую функцию и смягчают влияние кризисных ситуаций на благосостояние населения.

Эффективность политики Ф. Д. Рузвельта и роль институциональных инноваций. По поводу современных оценок реформ Ф. Д. Рузвельта в целом, считать ли их в достаточной степени адекватными и эффективными или не считать, мнения экономистов расходились раньше и продолжают расходиться. В частности, на конференции в выступлении д.философ.н. *М. М. Скибицкого* (Финансовый университет) было заявлено, что Рузвельт – «многогранный Гений». С другой стороны, многие участники конференции ссылались на книгу Бертона Фолсома «Новый курс или кривая дорожка?»; главная идея этой книги заявлена в ее подзаголовке – «Как экономическая политика Ф. Рузвельта продлила Великую депрессию». Различия позиций разных авторов во многом связано с разными критериями оценки экономической эффективности политики и ценности институциональных инноваций.

Необходимо принять во внимание, что Ф. Д. Рузвельт пришёл к власти после катастрофического «провала рынка» в 1929-1933 гг., который оценивается как глобальный мировой кризис. Кризис изменил систему международных расчётов и золотовалютную систему, мировая торговля сократилась (в частности, объем мировой торговли за 1929-1933 гг. упал в 3 раза). Мир в целом, по данным Лиги Наций, был отброшен кризисом примерно к 1908–1909 гг., промышленность США – к 1905–1906 гг., промышленность Германии – даже к 1896 г.

В выступлении к.э.н. *П. В. Арефьева* (Финансовый университет) относительно экономической эффективности политики «Нового курса» было отмечено: «... в конце второго срока президентства Ф. Д. Рузвельта Лига Наций собирала в США и многих других странах статистические данные о том, как шёл процесс восстановления экономики. Большая часть этих материалов свидетельствует о том, что «Новый курс» Рузвельта создал в экономике атмосферу непредсказуемости и оказался исключительно неудачным планом восстановления. Непредсказуемость в отношениях государства с бизнесом во время второго президентского срока Р. Д. Рузвельта свела на нет достижения первого срока». Но это еще не означает перечеркивания полезности «Нового курса».

Для понимания институциональных инноваций реформ Р. Д. Рузвельта в

социально-экономической сфере их необходимо сопоставить с положением населения: фермеры лишались земли, домовладельцы теряли дома, имевшие бизнес оказывались на бирже труда, безработные хватались за самую чёрную работу, в городах выстраивались очереди за бесплатной похлёбкой. Поэтому поддержка «забытого американца» была, возможно, неоптимальной в долгосрочном периоде, но *очень* своевременной: это – социальное страхование по старости, в случае потери кормильца и по инвалидности (государственная пенсия сделалась самым надёжным источником пенсионного дохода, а для двух третей американцев – и основным источником), признание прав профсоюзов, установление минимального уровня заработной платы, билль о «справедливых условиях труда», Закон о трудовых отношениях (Закон Вагнера). Очевидна ценность этого опыта для любой страны, и мнения участников конференции по данному аспекту реформ можно считать обоснованными.

В какой степени созданные Ф. В. Рузвельтом «правила игры» формировали долгосрочные институциональные эффекты монетарной политики США, пока ещё трудно судить. Однако решение главного вопроса макроэкономики – обеспечение устойчивого экономического роста – можно наблюдать, например, по данным годового отчёта президента Барака Обамы конгрессу США в 1 квартале 2013 г. На рис. 2, где демонстрируются периоды циклических подъёмов (наклон касательных) и рецессий (затенённые периоды), хорошо видно, что в целом в течение 1940-2000-х гг. наблюдается тенденция к сокращению рецессий.

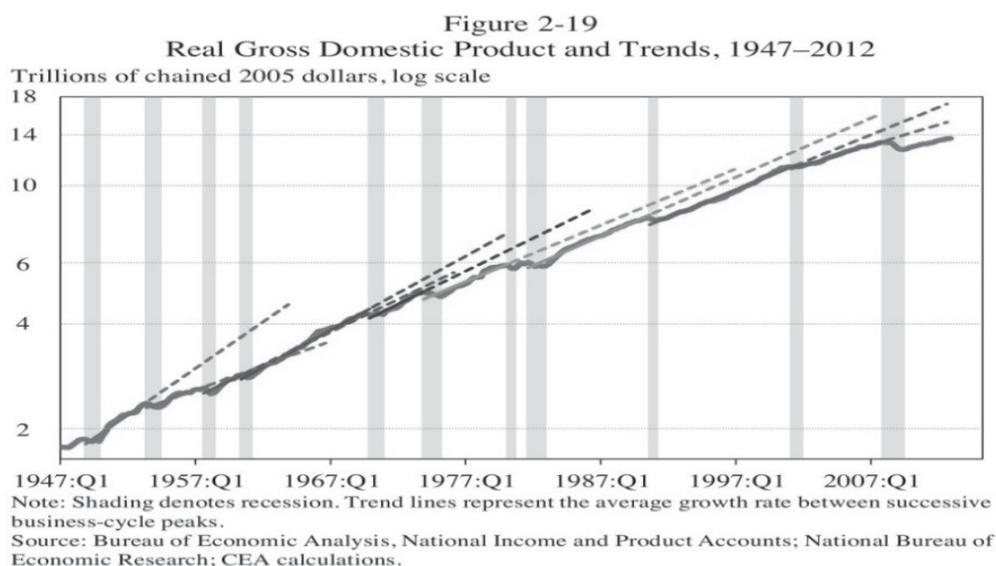


Рис. 2. Рост реального ВВП США 1947-2012 гг.

Источник: Economic Report of the President Transmitted to the Congress Together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers/United States Government Printing Office, Washington, march 2013

Экономические циклы, или как ориентироваться в прогнозах.

Колебания макроэкономических показателей и кризисные явления, периодически захватывающие страны мировой экономики, значительно повышают значение теоретических и прикладных исследований различных деловых циклов (от малых циклов Дж. Китчина до длинных волн Н. Д. Кондратьева) для целей прогнозирования и адекватной контрциклической политики. Питербуржец *В. М. Остапенко* (СПбГУ) в этой связи отмечал в присланных на конференцию материалах, что «Великая Депрессия 1930-х гг. стала своеобразным катализатором для смещения акцентов в изучении экономических циклов и спадов: внимание исследователей переключилось с описательного анализа различных стадий цикла и механизмов их смены и повторения на более практические и насущные в

сложившейся ситуации вопросы о том, что и как должно (или не должно) сделать государство и его институты для смягчения падения экономики и борьбы с последствиями кризиса».

Вспомним, как Н. Д. Кондратьев еще в 1920-е гг. определил по имеющимся данным за 150 лет, что переход от спада к подъёму сопровождается крупными потрясениями мирового масштаба (революциями, войнами, социальными потрясениями). Однако идентификация нашего современного расположения в кондратьевском цикле и применимость предсказанных Н. Д. Кондратьевым перспектив ещё не нашли ясного истолкования; некоторые учёные даже отвергают само существование «длинных волн». Такая позиция связана с неудачами выявления самих длинных волн. Появление международных рынков продуктов и финансовых инструментов привело к тому, что методы ценового оценивания не дают представления о «длинных волнах» в масштабе отдельной страны, поэтому исследователи циклической динамики национальных экономик ставят вопрос об асинхронности К-циклов национальных экономик. Недостатки методологии начинают преодолеваться с публикацией работы А. В. Коротаева и С. В. Циреля, где методами спектрального анализа показано существование длинных волн на статистике мирового ВВП (*Korotayev and Tsirel, 2010*). Таким образом, в наши дни предсказуемость колебаний экономики в сравнении с временами Рузвельта качественно возросла, что снижает вероятность новой Великой депрессии.

В. М. Остапенко, анализируя монетарную и бюджетно-налоговую политику, обращался к идеям М. Ротбарда: «...экономика США в 1920-х гг. и в период Великой депрессии работала почти по тем же принципам, которые рекомендовал Дж. Кейнс: рост расходов государства, борьба за снижение ставки процента, стимулирование посредством предыдущих двух мер потребительского спроса». Он видит сходство с политикой выхода из кризиса 2008 года путём бюджетно-налогового стимулирования: «В большинстве стран были приняты крупные программы прямого бюджетно-налогового стимулирования экономики, которые сыграли важнейшую роль в предотвращении худшего сценария развития кризиса». В то же время замечает он: «ключевым средством контрциклического реагирования были признаны монетарные инструменты; фискальная политика не стала элементом «нового синтеза», её место в антикризисном арсенале современного правительства до сих пор является предметом обсуждения. И глобальный кризис 2008-2009 гг., который получил название Великой Рецессии, поставил множество новых вопросов, как перед научным сообществом, так и перед государственными органами, отвечающими за проведение экономической политики».

Итак, если повторения Великой депрессии удастся избежать, то Великой рецессии избежать не удастся и в XXI веке. А это значит, что современному миру по-прежнему нужны смелые реформаторы – как и 80 лет назад.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Олсон М. (2010). Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР.

Korotayev A. V. and Tsirel S. V. (2010). A spectral analysis of world GDP dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008–2009 Economic Crisis // *Structure and Dynamics: eJournal of Anthropological and Related Sciences* (University of California). (<http://escholarship.org/uc/item/9jv108xp>).

REFERENCES

Olson M. (2010). The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation, social sclerosis. Novosibirsk: EKOR. (in Russian).

Korotayev A. V. and Tsirel S. V. (2010). A spectral analysis of world GDP dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008–2009 Economic Crisis. *Structure and Dynamics: eJournal of Anthropological and Related Sciences* (University of California). (<http://escholarship.org/uc/item/9jv108xp>).

**МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
ОДЕССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ИНФОРМАЦИОННОЕ УВЕДОМЛЕНИЕ
О ПРОВЕДЕНИИ XI МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
МЕЖДУНАРОДНОЙ АССОЦИАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
«ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕОРИЯ»**

**24-25 апреля 2014 г.
г. Одесса, Украина**

Цель конференции – поощрить исследования в области институциональной экономической теории, а также укрепить связи между сторонниками институционализма как стран СНГ, так и дальнего зарубежья.

Специальная тема конференции:

«Институциональные проблемы экономической политики»

Специальной теме конференции будет посвящено пленарное заседание, специальная секция и круглый стол.

В рамках конференции предусмотрено проведение следующих секций:

1. Институциональные проблемы экономической политики.
2. Методологические проблемы институциональной теории.
3. Теория прав собственности.
4. Институциональные аспекты государственного управления экономикой.
5. Институциональная теория фирмы.
6. Институциональная экономическая история, история институциональной экономической мысли.
7. Проблемы преподавания институциональной экономики.

Место проведения: Одесский национальный экономический университет, г. Одесса, ул. Преображенская, 8.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Сопредседатели организационного комитета:

Зверяков Михаил Иванович - ректор Одесского национального экономического университета, заведующий кафедрой общей экономической теории, член-корреспондент НАН Украины, д.э.н., профессор.

Эскиндаров Михаил Абдурахманович – ректор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., профессор;

Нуреев Рустем Махмутович – сопредседатель Международной ассоциации институциональных исследований, руководитель департамента экономической теории, заведующий кафедрой «Макроэкономика» Финансового университета при правительстве Российской Федерации, д.э.н., профессор;

Дементьев Вячеслав Валентинович - сопредседатель Международной ассоциации институциональных исследований, проректор Донецкого национального технического университета, заведующий кафедрой экономической теории и государственного управления, д.э.н., профессор.

Члены организационного комитета:

Барсукова Светлана Юрьевна – д.соц.н., профессор кафедры экономической социологии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (г. Москва);

Вольчик Вячеслав Витальевич - д.э.н., профессор кафедры экономической

теории Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону);

Гриценко Андрей Андреевич - д.э.н., заместитель директора Института экономики и прогнозирования НАН Украины, член-корреспондент НАН Украины;

Ковалев Анатолий Иванович – д.э.н., проректор по научной работе Одесского национального экономического университета, заведующий кафедрой экономики и управления национальным хозяйством;

Латов Юрий Валериевич - д.соц.н., профессор Академии управления МВД России (г. Москва);

Левин Сергей Николаевич - д.э.н., профессор кафедры экономической теории Кемеровского государственного университета;

Лемещенко Петр Сергеевич - д.э.н., заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики Белорусского государственного университета (г. Минск);

Малый Иван Иосифович - д.э.н., заведующий кафедрой макроэкономики и государственного управления Киевского национального экономического университета им. Вадима Гетмана;

Меркулова Тамара Викторовна - д.э.н., заведующая кафедрой экономической кибернетики и прикладной экономики Харьковского национального экономического университета им. В. Н. Каразина;

Степаненко Сергей Васильевич - к.э.н., заведующий кафедрой истории и теории хозяйства Киевского национального экономического университета им. Вадима Гетмана;

Тарасевич Виктор Николаевич - д.э.н., заведующий кафедрой политической экономии Национальной металлургической академии Украины (г. Днепропетровск);

Розмаинский Иван Вадимович - к.э.н., доцент Санкт-Петербургского филиала Национального исследовательского университета Высшая школа экономики.

Ответственный редактор:

Инякин Виктор Николаевич - к.э.н., ст. научн. сотр., Институт экономики промышленности НАН Украины (Донецк).

Ответственные секретари:

Тарасенко Алексей Владимирович - к.э.н., доцент кафедры экономической теории и государственного управления Донецкого национального технического университета;

Бакланова Елена Григорьевна – к.э.н., доцент кафедры общей экономической теории Одесского национального экономического университета.

ДЛЯ УЧАСТИЯ В КОНФЕРЕНЦИИ НЕОБХОДИМО:

до 20 января 2014 г. выслать на электронный адрес Оргкомитета (mai.conf.2014@gmail.com):

- заявку на участие (приложение 1);
- текст доклада.

Название всех файлов должно начинаться с фамилии автора, при пересылке электронной почтой, тема письма должна начинаться с фамилии автора.

Условием участия в конференции является членство в Международной ассоциации институциональных исследований (приложение 2).

Требования к оформлению докладов

Доклады должны соответствовать теме конференции.

Структура доклада:

- постановка проблемы и ее связь с важнейшими научными или практическими задачами;
- анализ последних публикаций и исследований, нерешенная часть проблемы;

- формулировка цели статьи;
- изложение основного материала с обоснованием научных результатов;
- выводы и перспективы дальнейших исследований.

Объем – 10 стр., шрифт № 11 Times New Roman обычный, строчный, одинарный интервал между строками, один пробел между словами, поля — 25 мм, выравнивание по ширине страниц.

Над названием статьи — инициалы и фамилия каждого автора, e-mail, ученое звание, научная степень, полное официальное название места работы, город, страна. Все — строчными буквами, обязательно на языке статьи, русском и английском языках

В тексте не должно быть шрифтовых выделений; рисунки, диаграммы, схемы должны выполняться только черным цветом, использование полутонов не допускается.

Заглавные буквы допускаются только в именах собственных и аббревиатурах.

Литература (список источников) — в соответствии с ГОСТ 7.1-2003; ДСТУ 7.1:2006.

После этот же список (Referens) в транслитерации латинскими буквами.

Ссылки на источники статистических данных обязательны!

Ссылки на публикации используемых исследований обязательны!

Ссылки на учебники, учебные пособия, словари, энциклопедии, газеты и ненаучные журналы – некорректны!

Ссылки на собственные публикации допускаются только в случае крайней необходимости!

Аннотации: К тесту доклада, отдельным файлом обязательно должны быть приложены краткие аннотации на языке статьи, русском и украинском языках, в которых указываются: автор(ы) и название доклада; изложен научный результат (до 10 строк); 4-5 ключевых слов. Отдельно указать ключевые слова и транскрипцию фамилии и инициалов на английском языке, строчными буквами.

Отдельным файлом расширенная на 1 страницу аннотация на русском языке.

Официальные языки конференции: русский, украинский, английский, немецкий, французский.

Научные материалы участников конференции будут опубликованы в сборнике «Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая», который внесен в наукометрическую базу данных «Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)».

Ссылки в целях наукометрических наблюдений на наш сборник: Автор; название статьи // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – год – № – Стр.

Принятые Оргкомитетом и опубликованные доклады будут также размещены на сайтах МАИИ (<http://www.instud.net>), ДонНТУ (<http://www.donntu.edu.ua>), НБУВ (http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Npdntu_ekon/) в свободном доступе со всеми служебными страницами.

Оргкомитет оставляет за собой право не публиковать доклады, которые не отвечают вышеуказанным требованиям или присланы с опозданием.

Электронный адрес Оргкомитета:
maii.conf.2014@gmail.com

Телефоны Оргкомитета
+38(050) 174-96-64 – **Инякин В. Н.**
+38(050) 644-91-14 – **Тарасенко А.В.**
+38(050) 391-04-65 – **Бакланова Е. Г.**

Заявка на участие в XI Международной конференции МАИИ

Фамилия, имя, отчество автора	
Название доклада	
Название секции (проблематика конференции)	
Полное наименование организации (основное место работы)	
Должность, ученая степень и ученое звание	
Почтовый адрес для переписки	
Контактный телефон	
Факс	
e-mail	
Потребность в бронировании гостиничного номера *	<input type="checkbox"/> Да <input type="checkbox"/> Нет

МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Что такое МАИИ?

МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ – это ассоциация исследователей, занимающихся экономическим анализом широкого круга проблем хозяйственной жизни, основываясь на методологии институциональной теории.

После того как к середине 1990-х гг. неоклассические рецепты экономических реформ показали практически во всех постсоветских государствах весьма ограниченную эффективность, экономисты стали искать новую экономическую парадигму, которая была бы более адекватна постсоветским реалиям и в то же время позволяла бы общаться с зарубежными коллегами «на одном языке». Такой новой парадигмой стал институционализм (как «старый», так и «новый»).

Основные тематические направления исследований:

- методология институциональной экономической теории;
- теория транзакционных издержек;
- теория контрактов;
- теория экономической организации;
- институциональная теория государства;
- теория общественного выбора;
- экономическая теория власти;
- новая экономическая история.

Цели ассоциации:

- способствовать исследованиям в сфере традиционной и новой институциональной теории;
- способствовать свободной дискуссии по ключевым проблемам институциональной теории;
- публикация статей по институциональной тематике.

Мероприятия, проводимые ассоциацией:

- Международная конференция "Проблемы современной экономики и институциональная теория";
- издание ежегодного сборника статей "Постсоветский институционализм";
- проведение круглых столов, семинаров;

- создание электронного журнала по проблемам институциональной экономики;
- контакты с международными ассоциациями объединяющими исследователей в области институциональной экономической теории (EAERE, ISNIE, AFEE).

РУКОВОДЯЩИЕ ОРГАНЫ:

СОПРЕДСЕДАТЕЛИ МАИИ:

Нуреев Рустем Махмутович – руководитель департамента экономической теории, заведующий кафедрой «Макроэкономика» Финансового университета при правительстве Российской Федерации, д.э.н., профессор;

Дементьев Вячеслав Валентинович - проректор Донецкого национального технического университета, директор Высшей школы экономики и менеджмента, заведующий кафедрой экономической теории и государственного управления, д.э.н., профессор.

ЧЛЕНЫ ПРАВЛЕНИЯ:

Вольчик Вячеслав Витальевич - д.э.н., профессор, Южный федеральный университет (Ростов-на-Дону);

Гриценко Андрей Андреевич - чл.-корр. НАН Украины, заместитель директора Института экономики и прогнозирования НАН Украины (Киев), д.э.н., профессор;

Латов Юрий Валерьевич - д.соц.н., к.э.н., профессор, Академия управления МВД России (Москва);

Левин Сергей Николаевич - д.э.н., профессор, Кемеровский государственный университет;

Лемещенко Петр Сергеевич - заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики Белорусского государственного университета (Минск), д.э.н., профессор;

Малый Иван Иосифович - заведующий кафедрой макроэкономики и государственного управления Киевского национального экономического университета им. Вадима Гетмана, д.э.н., профессор;

Меркулова Тамара Викторовна - заведующая кафедрой экономической кибернетики и прикладной экономики Харьковского национального экономического университета им. В.Н. Каразина, д.э.н., профессор;

Олейник Антон Николаевич - к.э.н., ст. научн. сотр. Учреждения Российской академии наук Института экономики РАН (Москва), PhD, доцент университета «Мемориал» Ньюфаундленд, Канада;

Степаненко Сергей Васильевич - заведующий кафедрой истории и теории хозяйства Киевского национального экономического университета им. Вадима Гетмана, к.э.н., профессор;

Тарасевич Виктор Николаевич - заведующий кафедрой политической экономии Национальной металлургической академии Украины (Днепропетровск), д.э.н., профессор;

Розмаинский Иван Вадимович - к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский филиал Национального исследовательского университета-Высшей школы экономики (Москва).

Условия членства.

Для участия в ассоциации необходимо заполнить анкету члена ассоциации (см. приложение), а также внести годовой членский взнос в размере 250 гривен (или в эквиваленте).

в гривнях: Международная общественная организация «Международная ассоциация институциональных исследований», р/с №2600791725, код ОКПО 35683165, МФО 380805, ОАО «Райффайзен Банк Аваль» г. Киев.

в рублях: Международная общественная организация «Международная

ассоциация институциональных исследований», р/с №2600891726, код ОКПО 35683165, МФО 380805. Банк получателя ЗАО «Райффайзенбанк Австрия», г. Москва ИНН 7744000302, КПП 775001001, БИК 044525700, кор/с №301018102000000007000, Получатель ОАО «Райффайзен Банк Аваль» г. Киев № 30111810800000100014, для зачисления на счет №038-2600891726.

Цель платежа – «Членский взнос»

Оплату также можно произвести при приезде на конференцию

Тел. 38(062)3051133, 38(062) 3375768

e-mail: info@instud.net

АНКЕТА

Члена Международной ассоциации институциональных исследований (МАИИ)

1.	Фамилия, имя, отчество	
2.	Дата рождения	
3.	Научная степень	
4.	Ученое звание	
5.	Почетное звание	
6.	Членство в независимых научных общественных организациях	
7.	Домашний адрес	
8.	Организация - основное место работы	
9.	Контактные телефоны	
10.	Электронный адрес	

Основные публикации по тематике МАИИ (подготовить к конференции)

ПОДПИСКА-2014**НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2014»,
ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ***Подписной индекс 82295***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!****ПОДПИСКА-2014****НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2014»,
ПЕРВОЕ 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.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!**

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 5, № 4. 2013

Сдано в набор 18.12.2013.

Подписано в печать 25.12.2013

Тираж: 500 экз. Заказ № 114